

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA “ISRAEL”



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN HOTELERA Y  
TURÍSTICA**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA**

**TEMA:**

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE LA HOSTERÍA  
ECOTURÍSTICA “EL GUARANGO” EN EL RECINTO DE  
CUATRO ESQUINAS PROV. DE BOLÍVAR.**



**AUTOR: GABRIEL ESTEBAN LÓPEZ PÉREZ  
TUTOR: ING. ESTEBAN VERA**

**MAYO 2010**

**Ing. Esteban Vera.**

**CERTIFICA:**

El presente trabajo investigado sobre la **“Creación de la Hostería Ecoturística “El Guarango”**, en el cantón Guaranda, recinto Cuatro Esquinas (Provincia de Bolívar), durante el periodo lectivo 2008 – 2009, desarrollado por el Sr. Gabriel Esteban López Pérez, con cédula de identidad N°020138061-5, presenta las orientaciones metodológicas de la investigación.

Ha sido dirigido en todos sus capítulos, cumpliendo con las disposiciones emitidas por la Universidad Tecnológica Israel a través de la Facultad de Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas.

Por lo expuesto:

Autorizo su presentación ante los organismos concernientes para la sustentación y defensa de la presente tesis.

Atentamente.

---

**Ing. Esteban Vera.**

## **CERTIFICACIÓN**

Quito, Mayo del 2010.

La presente tesis ha sido revisada y autorizada para su impresión y empastada, previa a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas.

Por lo tanto, se autoriza al postulante la presentación de la tesis para efectos de la defensa pública ante el tribunal designado para la misma.

\_\_\_\_\_  
**Presidente del Tribunal.**

\_\_\_\_\_  
**Miembro del Tribunal.**

\_\_\_\_\_  
**Miembro del Tribunal.**

## AUTORÍA

Quito, Mayo del 2010.

Las ideas, opiniones, así como las conclusiones y recomendaciones especificados en este documento son de única y exclusiva responsabilidad del autor.

Atentamente.

---

Gabriel López P.

## **DEDICATORIA**

La presente tesis es el resultado de una promesa a mi familia, con mucho amor, aprecio, cariño, además de una inmensa gratitud, dedico este trabajo a mi madre Piedad Pérez Pazos, quien con su paciencia y dedicación me ha ido forjando desde mi nacimiento hasta la actualidad y quien ha sido mi inspiración, apoyo y ayuda durante estos cinco años de estudios universitarios.

A mis hermanos Paola, Dayana y David López Pérez, quienes con su apoyo, consejos, empuje, siempre han estado junto a mí para decirme lo que es bueno, malo y que es lo que tengo y no tengo que hacer en mi vida.

A mi padre Marcelo López que a pesar de la distancia siempre ha estado conmigo para aconsejarme y apoyarme.

Con mucho cariño a mis sobrinos Ma. Emilia Ortiz López, Martín y Renata López, a quienes espero sirva también de ayuda, apoyo y guía en su futura vida personal y profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a cada una de las personas que han colaborado y contribuido para que esta promesa se haga realidad, especialmente a aquellos que de manera muy especial me han brindado su amistad y aprecio, gracias al Ing. Esteban Vera por su sabiduría, sinceridad, paciencia y por ser mi guía para el desarrollo del presente trabajo.

De igual manera agradezco a todos los profesores que ayudaron a formarme durante el transcurso de mis estudios en la universidad, a través de sus conocimientos aclararon dudas y ampliaron mis conocimientos, exigiendo calidad en tareas, trabajos y ayudando a ser mejor cada día.

A un amigo verdaderamente especial, que aunque ya no está presente en este mundo, su espíritu, alma, cariño y sobre todo su amistad, se que siempre estará junto a mí, GRACIAS BETO POR HABERME DADO LA OPORTUNIDAD DE CONOCERTE Y HABER COMPARTIDO ESOS MOMENTOS, QUE SIEMPRE VAN A ESTAR GRABADOS EN MI MENTE Y MI CORAZÓN.

A todos y cada uno de mis amigos, quienes siempre han estado conmigo, en las buenas y en las malas, con quienes vengo compartiendo mi vida desde que soy niño.

A todos mis compañeros y compañeras en general que siempre fueron grandes personas y supieron brindarme su apoyo y cariño, a todos ellos muchas gracias de corazón

## ÍNDICE GENERAL

	Págs.
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	
<b>EXECUTIVE SUMMARY</b>	
<b>ANTECEDENTES</b>	
<b>CAPÍTULO I. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>1</b>
1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN.	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	1
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.	3
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.	3
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.	4
1.5.1. Objetivo General.	4
1.5.2. Objetivos Específicos.	4
1.6. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	5
1.7. MARCO TEÓRICO.	7
1.8. HIPÓTESIS.	12
1.8.1. Hipótesis General.	12
1.8.2. Hipótesis Específicas.	12
<b>CAPÍTULO II. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO</b>	<b>13</b>
2.1. INVENTARIO DE ATRACTIVOS	13
2.1.1. Ficha de Atractivos Turísticos.	13
2.1.2. Ficha de Empresas Gastronómicas.	25
2.1.3. Ficha de Empresas de Alojamiento.	27
2.1.4. Ficha de Empresas de Actividades.	31
2.1.5. Ficha de Núcleo de Población.	33
2.2. ANÁLISIS DEL MACRO Y MICROENTORNO.	36
2.2.1. Macroentorno	37
a). Análisis Variable Económica.	37
b). Análisis Variable Demográfica.	41
c). Análisis Variable Tecnológica.	42
d). Análisis Variable Socio - Cultural.	42

e).	Análisis Variable Político - Legal.	43
f).	Análisis Variable Ambiental.	44
2.2.2.	Microentorno	44
a).	Proveedores	44
b).	Empresa	45
c).	Intermediarios	46
d).	Clientes	46
e).	Competencia	47
f).	Público	47
2.3.	ESTUDIO DEL MERCADO	47
2.4.	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	48
2.5.	TAMAÑO DE LA MUESTRA	49
2.6.	DISEÑO DE LA ENCUESTA	50
2.7.	TABULACIÓN DE LA ENCUESTA	52
2.8.	ANÁLISIS DE RESULTADOS	62
2.9.	OFERTA	62
2.10.	DEMANDA	65
2.10.1.	Demanda Histórica	65
2.10.2.	Demanda Actual	66
2.10.3.	Demanda Insatisfecha	66
2.10.4.	Demanda Futura	67
	<b>CAPÍTULO III. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO</b>	<b>68</b>
3.1.	MISIÓN.	68
3.2.	VISIÓN.	68
3.3.	VALORES CORPORATIVOS.	68
3.4.	OBJETIVOS CORPORATIVOS	69
3.5.	ESTRUCTURA LEGAL	70
3.5.1.	Reglamento General de Actividades Turísticas	70
3.5.2.	Normativa Técnica del Ecoturismo.	74
3.5.3.	Permisos para Operar	77
3.6.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	85
3.7.	ESTRUCTURA FUNCIONAL	86
3.8.	DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	87



3.9.	MARKETING MIX	96
3.9.1.	Producto	96
3.9.2.	Plano	99
3.9.3.	Precio	99
3.9.4.	Publicidad	100
3.9.5.	Promoción	102
3.9.6.	Campaña de relaciones Públicas	104
3.9.7.	Plaza	105
3.9.8.	Planes de Acción	106
 <b>CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO</b>		<b>112</b>
4.1.	MACRO-LOCALIZACIÓN.	111
4.2.	MICRO-LOCALIZACIÓN.	113
4.3.	RECURSOS.	114
4.3.1.	Recursos Humanos.	114
4.3.2.	Recursos Materiales.	118
4.3.3.	Recursos Tecnológicos	122
4.4.	BALANCED SCORE CARD	124
4.5.	CADENA DE VALOR.	125
4.6.	PROCESOS (FLUJOGRAMAS)	126
 <b>CAPÍTULO V (ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL)</b>		<b>139</b>
5.1.	IMPACTO AMBIENTAL	139
5.2.	METODOLOGÍA	140
5.3.	FICHA DE IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO	141
5.4.	MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES	147
5.5.	MATRIZ DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES	148
5.6.	MITIGACIÓN	155
5.6.1.	Medidas de Mitigación	155

<b>CAPÍTULO VI (ESTUDIO FINANCIERO)</b>	<b>161</b>
6.1. PRESUPUESTOS DE INVERSIÓN	161
6.2. FINANCIAMIENTO	162
6.3. VENTAS	164
6.4. COSTOS Y GASTOS	166
6.5. ESTADOS FINANCIEROS	169
6.6. PUNTO DE EQUILIBRIO	173
<b>CAPÍTULO VII</b>	<b>174</b>
CONCLUSIONES.	174
RECOMENDACIONES.	175
<b>BIBLIOGRAFÍA.</b>	<b>176</b>
<b>ANEXOS.</b>	<b>178</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

	Págs.
Cuadro 01 Cálculo del Valor Actual neto (VAN)	10
Cuadro 02 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)	11
Cuadro 03 Ficha de Atractivos	13
Cuadro 04 Ficha de Atractivos	15
Cuadro 05 Ficha de Atractivos	17
Cuadro 06 Ficha de Atractivos	19
Cuadro 07 Ficha de Atractivos	21
Cuadro 08 Ficha de Atractivos	23
Cuadro 09 Ficha de Empresas Gastronómicas	25
Cuadro 10 Ficha de Alojamiento	27
Cuadro 11 Ficha de Alojamiento	29
Cuadro 12 Ficha de Empresas de Actividades	31
Cuadro 13 Ficha de Núcleo de Población	33
Cuadro 14 Tabulación de la encuesta (pregunta 1)	52
Cuadro 15 Tabulación de la encuesta (pregunta 1)	52
Cuadro 16 Tabulación de la encuesta (pregunta 2)	54
Cuadro 17 Tabulación de la encuesta (pregunta 2)	54
Cuadro 18 Tabulación de la encuesta (pregunta 3)	55
Cuadro 19 Tabulación de la encuesta (pregunta 4)	56
Cuadro 20 Tabulación de la encuesta (pregunta 5)	57
Cuadro 21 Tabulación de la encuesta (pregunta 5)	57
Cuadro 22 Tabulación de la encuesta (pregunta 6)	58
Cuadro 23 Tabulación de la encuesta (pregunta 7)	59
Cuadro 24 Tabulación de la encuesta (pregunta 8)	60
Cuadro 25 Tabulación de la encuesta (pregunta 9)	61
Cuadro 26 Oferta	63
Cuadro 27 N° habitaciones de la hostería El Guarango	63
Cuadro 28 Temporadas a visitar de la Hostería El Guarango	64
Cuadro 29 Turistas que ingresaron a Salinas de Tomabela	66
Cuadro 30 Demanda Insatisfecha	67
Cuadro 31 Demanda Futura	67
Cuadro 32 Tarifas de Alojamiento	99
Cuadro 33 Plan de Acción	106
Cuadro 34 Plan de Acción	107
Cuadro 35 Plan de Acción	108
Cuadro 36 Mano de Obra	116
Cuadro 37 Personal Administrativo	117
Cuadro 38 Recursos Materiales	118
Cuadro 39 Recursos Materiales	118
Cuadro 40 Recursos Tecnológicos	122

Cuadro 41	Cadena de Valor	125
Cuadro 42	Flujograma Proceso de Alojamiento	126
Cuadro 43	Flujograma Proceso de Restauración	127
Cuadro 44	Flujograma Proceso de Recreación	128
Cuadro 45	Flujograma Proceso de Post Venta	129
Cuadro 46	Flujograma Proceso de Compras	130
Cuadro 47	Flujograma Proceso de Limpieza de habitaciones	131
Cuadro 48	Flujograma Proceso de Presupuestación	132
Cuadro 49	Flujograma Proceso de Marketing	133
Cuadro 50	Flujograma Proceso de Planificación Estratégica	134
Cuadro 51	Flujograma Proceso de Capacitación	135
Cuadro 52	Flujograma Proceso de Gestión del Talento Humano	136
Cuadro 53	Flujograma Proceso de Facturación	137
Cuadro 54	Flujograma Proceso de Contabilidad	138
Cuadro 55	Flujograma Proceso de Control de Calidad	139
Cuadro 56	Ficha de Identificación del Proyecto	141
Cuadro 57	Matriz de Identificación de Impactos Ambientales	147
Cuadro 58	Matriz de Evaluación de Impactos Ambientales	148
Cuadro 59	Inversión Inicial	161
Cuadro 60	Financiamiento	162
Cuadro 61	Amortización pago Préstamo	163
Cuadro 62	Corporación Financiera Nacional (CFN)	163
Cuadro 63	Ventas	165
Cuadro 64	Total de Ventas del año 1	166
Cuadro 65	Gastos Administrativos	167
Cuadro 66	Gasto de Ventas	168
Cuadro 67	Balance General	168
Cuadro 68	Estado de Resultados	169
Cuadro 69	Flujo de Caja	170
Cuadro 70	Balance General Proyectado a 5 años	171
Cuadro 71	Estado de Resultados Final (VAN, TIR, C/B) Proyectado a 5 años	172

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Págs.</b>
Gráfico 01 Análisis del Macro y Microentorno	36
Gráfico 02 Estadística de Inflación del Ecuador	38
Gráfico 03 Desempleo a nivel nacional	39
Gráfico 04 Tasa Activa	40
Gráfico 05 Tasa Pasiva	40
Gráfico 06 Producto Interno Bruto (PIB)	41
Gráfico 07 Tabulación de la Encuesta (pregunta 1)	53
Gráfico 08 Tabulación de la Encuesta (pregunta 2)	54
Gráfico 09 Tabulación de la Encuesta (pregunta 3)	55
Gráfico 10 Tabulación de la Encuesta (pregunta 4)	56
Gráfico 11 Tabulación de la Encuesta (pregunta 5)	57
Gráfico 12 Tabulación de la Encuesta (pregunta 6)	59
Gráfico 13 Tabulación de la Encuesta (pregunta 7)	60
Gráfico 14 Tabulación de la Encuesta (pregunta 8)	61
Gráfico 15 Tabulación de la Encuesta (pregunta 9)	62
Gráfico 16 Estructura Organizacional	85
Gráfico 17 Estructura Funcional	86
Gráfico 18 Plano de la Hostería El Guarango	98
Gráfico 19 Logotipo de la Empresa	100
Gráfico 20 Página Web	102
Gráfico 21 Página Web	102
Gráfico 22 Tarjeta de Presentación	103
Gráfico 23 Tarjeta de Presentación	103
Gráfico 24 Tríptico	103
Gráfico 25 Pancarta de Bienvenida	104
Gráfico 26 Díptico	104
Gráfico 27 Balanced Score Card	124
Gráfico 28 Punto de Equilibrio	173

## **RESUMEN EJECUTIVO**

De acuerdo a lo planteado en este proyecto de tesis, en el primer capítulo se habla de la necesidad que tiene esta zona del país como es Recinto de Cuatro Esquinas en la Provincia de Bolívar, de crear un establecimiento hotelero, debido a que a pesar de ser una de las provincias más pequeñas, cuenta con una exuberante riqueza principalmente natural, gastronómica y además también cultural, es por esto que la creación de la hostería El Guarango está debidamente justificada.

Se realizó el debido estudio de mercado, el cual, con sus respectivos resultados indican si este proyecto es viable, como son los precios, el segmento al cual está dirigido este proyecto, entre otros aspectos importantes a tomar en cuenta para crear un establecimiento de alojamiento.

En el tercer capítulo se hablará del Direccionamiento Estratégico, el mismo que nos indica la misión, a donde se quiere llegar como empresa, los objetivos y valores de todo el personal, y muy importante el estudio de marketing del establecimiento, es decir cómo se dará a conocer y los medios mediante los cuales serán la principal vía de acceso a los posibles clientes potenciales.

Continuando con el estudio, el Estudio Técnico nos indicara la ubicación dentro del país y otra más exacta dentro del macro y micro entorno, los mismos que a través de investigaciones se ha logrado obtener. Se puso énfasis en el estudio de los recursos humanos, tecnológicos, materiales, ya que son la materia prima del funcionamiento del establecimiento.

En el quinto capítulo se habla del impacto ambiental, el mismo que con la ayuda de varios expertos y sus respectivos estudios se intentará hacer el menor daño al entorno natural donde se encuentra ubicada la hostería.

El estudio financiero es el sexto capítulo de este proyecto, el cual indica si la creación de este proyecto tiene factibilidad.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

According to the points made in this thesis in the first chapter discusses the need of this area of the country as Cuatro Esquinas in the province of Bolivar, to create a hotel, because although be one of the smaller provinces, has a particularly lush natural wealth, gastronomic and cultural well also, which is why the creation of the hotel El Guarango is properly justified.

Study was performed because of the market, which, with their respective results indicate whether the project is viable, as are the prices, the segment to which this project aims, among other important aspects to take into account to create an accommodation facility.

In the third chapter will discuss the strategic direction, the same that tells us the mission, where you want to go as a company, the goals and values of all staff, and very important to study marketing of the company, how will known and the means by which it will be the main access to potential prospects.

Following the study, technical study would indicate the location within the country and a more accurate within the macro and micro environment, the same than through research have been obtained. Emphasis was placed on the study of human resources, technology, materials, because they are the raw material of the operation of the establishment.

In the fifth chapter discusses the environmental impact, the same as with the help of various experts and their studies will try to do the least damage to the natural environment where the inn is located.

The financial study is the sixth chapter of this project, which indicates whether the creation of this project is feasible.

## ANTECEDENTES

A 29 Km. de la ciudad de Guaranda, a una altura de 3.500m.s.n.m, en dirección noroeste se encuentra ubicado uno de los lugares turísticos de mayor importancia en la provincia, la pujante parroquia de Salinas, tierra encantadora donde las líneas dulces del páramo se levantan imponentes en doble fila (los farallones del río Tiahua) así como sus cuevas prehistóricas que fueron testigos de un antiquísimo asentamiento humano. Cuenta con una superficie de 491 Km<sup>2</sup> y se extiende desde el subtrópico a una altura de 800 metros hasta el Páramo Andino a más de 4.500 m.s.n.m, abarcando una gran variedad de pisos ecológicos con temperaturas que oscila entre los 3 y 16°C. La temperatura promedio es de 7°C, está a una altitud de 3.549 m.s.n.m y posee una población de más de 6.000 habitantes, de los cuales en el casco urbano viven unos 800 y en el área rural la diferencia en más de 29 recintos o comunidades.

A la parroquia de Salinas de Tomabela se llega por dos rutas, la primera por la carretera Ambato Guaranda, partidero al Chimborazo o caseta de la Cruz Roja en el Arenal, a mano izquierda se toma el desvío a Facundo Vela y en el sector de Pachancho, se coge a la derecha para llegar a la parroquia de Salinas; y, la segunda desde la ciudad de Guaranda, atravesando la Universidad de Bolívar, la parroquia de Guanujo y al llegar al cruce en el sector de Cuatro Esquinas se coge a la izquierda, para en el trayecto Cuatro Esquinas Salinas atravesar la Hacienda El Sinche de los Cordovez, terratenientes que compraron las tierras al General Juan José Flores, las Queserías de Apagua, proyecto de autogestión que permite abastecer a la parroquia de Salinas de materia prima y llegar a Salinas.

La parroquia es tan antigua como la historia de nuestros pueblos, pues los primeros habitantes fueron los Salinas, Tomabelas y Simiatugs, creada como parroquia civil en 1884, pero es a partir de 1970 cuando empieza a desarrollarse vertiginosamente con el apoyo de clérigos y misioneros italianos y de Organizaciones no Gubernamentales como el Fondo Ecuatoriano



Populorum Progressio (creado por Monseñor Cándido Rada), Promoción Humana, Cooperación Técnica Suiza, etc; así como de la iniciativa de su gente para buscar la economía de la Comunidad a través de las mingas tanto internas como externas para posteriormente desarrollar un sistema de autogestión en ciertas actividades.

Hasta la década de los años 60, los habitantes de la parroquia se dedicaban a la producción y comercialización de la sal que extraían de sus minas especialmente en época de verano y transportadas en grandes vasijas para posteriormente ser cocidas, así como también del contrabando de trago o licor, pero esas actividades hoy en día son solo recuerdo pues existen empresas comunitarias de Quesos (entre ellos el Gruyere de 25 Kilogramos, el Dambo de 3 ó 4, el Andino de 1 ó 2 Kilogramos), embutidos con tecnología italiana, sacos de lana que se exportan directamente a Europa y Estados Unidos y del turismo como un medio para articular varias actividades.

La parroquia de Salinas es un pueblo tranquilo, productivo, ganadero y turístico; es tierra encantadora y en las cercanías de la parroquia existen formaciones geológicas y extrañas de interés para la arqueología e historia, e inclusive al ir de Salinas a Simiatug se distingue en una inmensa llanura de lado y lado grupos de piedra viva que semejan famosas ciudades con castillos, farallones, torres, columnas y estatuas así como monumentos de tiempos atrás. Al interior de los farallones del río Tiahua se encuentran las cuevas arqueológicas o prehistóricas, que silenciosamente son testigos de la historia por la que atravesó su población.

Esta zona ubicada dentro de la provincia Bolívar, cuenta con un sinnúmero de exuberantes atractivos, los mismos que harán de la creación de la Hostería el Guarango obtener gran afluencia de turistas nacionales y también por qué no, de un gran porcentaje de turistas extranjeros. Se puede mencionar ciertos atractivos como por ejemplo: artesanía y pequeña industria, camino a la comunidad de Yacubiana, camino a la comunidad de Verdepamba, la Hilandería, las Explotaciones Mineras, el Recorrido de la Sal, Bosque y Vegetación Protector Peña Blanca, la Queseras, entre muchos otros más. Con

la riqueza de atractivos cercanos al establecimiento, se puede ver que la existencia de una infraestructura hotelera es necesaria, debido a que al momento es verdaderamente escasa.

La creación de la Hostería El Guarango, generará ayuda laboral a pobladores de la zona en un 100%, debido a que un lugar de alojamiento brinda diferentes servicios, los mismos que serán ocupados con la debida capacitación, consiguiendo así las mejores competencias para brindar el mejor servicio, con la debida calidad alcanzando a posicionarse en la mente del cliente y obtener fidelidad en los clientes.

## **1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN.**

#### **CREACIÓN DE LA HOSTERÍA ECOTURÍSTICA “EL GUARANGO” EN EL RECINTO DE CUATRO ESQUINAS PROVINCIA DE BOLÍVAR**

### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

El Ecuador tiene sus cuatro regiones naturales muy bien definidas y todas éstas compuestas actualmente por 24 provincias, las cuales contienen un sinnúmero de animales y plantas. Es ésta una de las razones por la cual muchas personas o sociedades se han juntado para formar, crear, fomentar e incrementar el porcentaje de hoteles, hosterías, hostales, etc., dentro de nuestro país.

En determinadas provincias existe excelente infraestructura hotelera, por ejemplo Pichincha, Guayas, Azuay, entre otras, sabemos que son las principales y más grandes provincias del país, debido a que el Ecuador cuenta con un sinnúmero de lugares que en otros países no existen, el gobierno o entidades públicas y privadas las mismas que se dedican a difundir el turismo del país, deberían hacer o crear un equilibrio en cuanto al sector hotelero para atraer al público no solo a los grandes sitios ya mencionados, sino también a los pequeños lugares donde existe gran riqueza escénica.

Una de las provincias que contiene gran parte de la riqueza que brinda la naturaleza, es Bolívar, a pesar de ser de las más pequeñas del país, cuenta con amplios rincones naturales, que esto se podría transformar en gran flujo de visitantes, además goza de diversidad climática. Hasta el momento existen pocas personas, entidades públicas o privadas que se preocupan en explotar estos recursos en su totalidad, debido a que no existe buena infraestructura principalmente hotelera, vial y hasta de

información turística, al no contar con estos servicios, el turista no tiene motivación alguna para visitar un determinado lugar.

Dentro de esta provincia existe una pequeña población la misma que se ha desarrollado económicamente rápido. Esta población llamada “Salinas de Tomabela”, es el ejemplo y el pionero del turismo comunitario en el Ecuador, demostrando que con bases sólidas se puede alcanzar los objetivos planteados, pues es una comunidad que se dedica a la elaboración de diferentes productos como: alimentos, medicinas, textiles entre otros.

Se accede desde su capital provincial Guaranda, a 50 Km. Vía Ambato, hasta la Comunidad El Sinche, desde este punto el camino a tomarse es de segundo orden, actualmente está siendo reconstruida, su recorrido aproximado es de 1 hora. Los buses parten desde Guaranda, se los puede tomar en la conocida Plaza Roja, se están implementando más recorridos hasta dicha comunidad, por ahora son aproximadamente 4 buses por día; en la mañana y en la tarde.

La industria hotelera es escasa, debido a que la comunidad de Salinas ha puesto énfasis en que la manufactura de sus productos sea de primera.

Es por esto que se ha tomado en consideración la necesidad de fomentar la industria hotelera en esta zona, planificando la creación de un establecimiento el cual brinde las comodidades necesarias, además de productos, los cuales el visitante llegue a sentirse como en casa.

Debido a que el flujo de turistas es mayor a lo pensado cada año, es por esta razón, que se ha tomado en cuenta al recinto de Cuatro Esquinas como una buena opción para implantar un establecimiento hotelero, debido a que las poblaciones cercanas y la provincia en general, no cuenta con infraestructura de alojamiento, la misma que brinde servicios de calidad y comodidad.

Con la creación de este proyecto se piensa llamar mucho más la atención del turista, ya que contará con un lugar seguro, confortable, amplio, en el cual también se podrá realizar diferentes actividades turísticas, de recreación y visitas, con esto hacer de este proyecto uno de los pioneros y más conocidos dentro de esta zona y por qué no, del país.

La realización de este proyecto despertará en las personas el interés por conocer esta provincia, dónde está ubicada la comunidad de Salinas, ya que la mayor parte de la población del país no conocen, ni saben de la existencia de esta zona, la misma que, tiene mucho por mostrar y todos los habitantes del país puede tomar como referencia, aprender y sentirse orgullosos, debido a que es una comunidad autónoma, emprendedora, fabricantes y exportadores de una gran variedad de productos.

Además la capital de esta provincia presenta sus festividades máximas “los carnavales”, época en la que la ciudad se encuentra copada de turistas, con la cual se reafirma la necesidad de crear un establecimiento de calidad en esta zona de la provincia Bolívar.

### **1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

¿Cuál es la importancia de crear un establecimiento de alojamiento en el sector del Recinto de Cuatro Esquinas – Provincia de Bolívar?

### **1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.**

- ❖ ¿Cuáles son los parámetros a tomarse en cuenta para clasificar y segmentar el mercado al cual va a estar enfocado y dirigido el establecimiento de alojamiento?
- ❖ ¿Qué tipo de información se toma en cuenta o es la más adecuada para que la creación de una hostería dentro de este recinto y de la provincia?
- ❖ ¿Cuáles son los principales recursos con los que debe contar la hostería, tanto en maquinaria, tecnología, etc., como en talento humano, para que facilite la atención, manutención y servicio de dicho establecimiento?

- ❖ ¿Qué importancia tiene el tomar en cuenta los análisis, estudios y tipo de impacto ambiental, como se lo puede controlar?
- ❖ ¿Qué tipo de financiamiento se utilizará, y cuál será el capital inicial de trabajo para la creación de la Hostería el Guarango?

## **1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL.**

Crear La Hostería El Guarango en el recinto de Cuatro Esquinas - Prov. de Bolívar, para incrementar el flujo de turistas aprovechando las facilidades, comodidades, materiales y talento humano que brinda la Provincia, así satisfacer las necesidades de turistas nacionales y extranjeros, y mejorar notablemente la industria hotelera dentro de esta población y de la provincia.

### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- ❖ Realizar un estudio de mercado y segmentarlo, e identificar hacia qué tipo de mercado estará enfocado y dirigido el establecimiento de alojamiento.
- ❖ Evaluar que es lo que se debe tomar en consideración y realizar el debido direccionamiento estratégico, conocer la misión y visión con los que se beneficiará la creación de la hostería dentro de este recinto y de la provincia.
- ❖ Aprovechar los recursos con los que cuenta el sector y la provincia, además de que obtendrá la hostería para facilitar la atención, manutención y servicio de dicho establecimiento conjuntamente con el talento humano de la zona.
- ❖ Identificar y tomar en cuenta la importancia que tiene el análisis de los estudios ambientales dentro de la creación del establecimiento de alojamiento.
- ❖ Elaborar los estudios Técnicos, Económico Financieros, para determinar la inversión en Activos Fijos y Capital de Trabajo a realizar.

## **1.6. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.**

Esta zona ubicada dentro de una de la más pequeñas provincias del país, Bolívar cuenta con exuberantes atractivos, los mismos que harán de la instauración de la Hostería el Guarango, obtener gran afluencia de turistas nacionales y también de un gran porcentaje de turistas extranjeros, los datos estadísticos los cuales muestran la importancia y relevancia que tiene la creación, implantación e implementación de un establecimiento hotelero dentro del Recinto de Cuatro Esquinas Prov. de Bolívar, se encuentran dentro de la encuesta que se realizará para este proyecto de tesis. Se puede mencionar ciertos atractivos como por ejemplo: artesanía y pequeña industria, camino a la comunidad de Yacubiana, camino a la comunidad de Verdepamba, la Hilandería, las Explotaciones Mineras y el Recorrido de la Sal, Bosque y Vegetación Protector Peña Blanca, la Queseras, entre muchos otros más.

En cuanto al estudio financiero, se lo realizará aplicando teorías económicas, estudios financieros y conocimientos de personas expertas en el tema, los cuales servirán para que se pueda usar las mejores técnicas y utilizar los mejores recursos para el funcionamiento de la hostería en esta zona.

Se utilizará libros, textos, etc., los cuales contengan información y teorías acerca del estudio de mercado, las mismas que ayudarán a conocer cómo realizar la segmentación del mercado de la manera más adecuada. Para que la organización tenga un funcionamiento de lo más adecuado, se debe establecer la Misión, Visión, Valores corporativos, etc., los mismos que ayudarán a cumplir a cabalidad lo que se propone con la creación de una Hostería en esta zona. Es necesario tener en cuenta las necesidades de las que carece la Prov. de Bolívar, una de estas poblaciones precisamente es el recinto de Cuatro Esquinas, el mismo que está rodeado de diferentes e incomparables atractivos turísticos, los mismos que serán analizados con un amplio estudio técnico con la ayuda de guías y de información de terceras personas,

obteniendo la información necesaria para la creación del establecimiento de alojamiento.

Dentro de la zona existe gran variedad de atractivos, cerca al establecimiento se puede ver que la existencia de una infraestructura hotelera es necesaria, debido a que al momento es verdaderamente escasa, existen únicamente 2 hostales en la comunidad de Salinas. La creación de la Hostería El Guarango, generará ayuda laboral a pobladores de la zona en un 100%, debido a que un lugar de alojamiento brinda diferentes servicios, los mismos que serán ocupados con la debida capacitación, consiguiendo así las mejores competencias para brindar el mejor servicio, con la debida calidad alcanzando a posicionarse en la mente del cliente y obtener fidelidad en los clientes.

Con personas indicadas, estudios necesarios e incluso con ayuda de textos (turísticos, históricos, financieros, legales, etc.) se conseguirá efectuar el debido estudio de impacto ambiental, y todos los estudios necesarios para la creación de la Hostería, de los mismos que se obtendrán excelentes resultados y así conocer cómo causar el menor impacto ambiental dentro de la zona donde se implantará la infraestructura hotelera y como aprovechar los mejores recursos. Con la creación de esta hostería brindaremos al cliente, servicios y productos que requiera el cliente, llegando a que tanto el turista nacional y extranjero sientan la mejor calidad y satisfacción en la hostería.

Con esto se generará que el número de turistas hacia estos poblados y dentro de esta provincia aumente cada vez más y demostrar que nuestro país cuenta con zonas de gran producción turística, económica etc., fomentando e impulsando de esta manera a toda clase de turista a viajar y conocer la riqueza natural, climática, etc., es decir con todo el tipo de patrimonio que cuenta el Ecuador. Antes de implantar físicamente el mencionado establecimiento de alojamiento, se realizará una minuciosa pero a la vez será una gran investigación de toda índole, para que el



visitante obtenga y comparta la mejor, importante y precisa información acerca de este lugar y las principales zonas cercanas a la hostería.

## **1.7. MARCO TEÓRICO**

### **ANÁLISIS (PROPUESTA PORTER)**

#### **RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES:**

En el sector en el cual se encuentra la empresa (sector de hotelero), los competidores actuales no son muchos. La demanda cada día va aumentando en gran medida, por ello ahora se abren más sitios desempeñando éstas funciones. Lo diferente de este establecimiento del resto, es que es una hostería con servicios de primera que se diferenciara notablemente de los demás, para una mayor comodidad para los clientes y una manera muy fácil de encontrar y realizar todo lo que se desee. Además se ha mejorado muchos de los productos y servicios manteniendo un precio asequible a todo tipo de mercado. El grado de rivalidad existente es bajo, hay que hacer frente a ello.

#### **AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES:**

Las barreras de entrada para posibles nuevos competidores es un punto negativo, es relativamente fácil entrar en éste sector. Además, si la competencia aumenta más, provocará una bajada en la rentabilidad que obligará a bajar los precios y con esto se producirá un aumento en los costos. Para que esto no suceda o lo más mínimamente posible, se conseguirá diferenciar los productos y servicios de la competencia existente o si fuese a existir, incorporando calidad, accesibilidad, rapidez, disponibilidad.

#### **AMENAZA DE PRODUCTOS/SERVICIOS SUSTITUTIVOS:**

La mayor amenaza en este caso la constituyen los competidores, los sustitutos, por el contrario, no constituyen demasiados problemas debido a que los establecimientos de alojamiento son escasos en la zona las poblaciones cercanas carecen de un producto sustituto definido y también los productos naturales (cuya única amenaza en éste sentido es que las personas se los fabriquen ellas mismas). En esta zona el único

producto sustituto llegaría a ser el Hostal El Refugio ubicado en la población de Salinas de Tomabela.

Afectaría a la “Hostería El Guarango” sólo en el caso de cierre por alguna emergencia, debido a que en el transcurso de todo el año será imposible el cierre de la hostería, pero actualmente, en el mercado podría existir otro producto sustituto que vendrían a ser los hoteles y hostales de la ciudad de Guaranda y que no es causa de gran amenaza. Para la creación de este establecimiento de alojamiento no existe gran amenaza de productos sustitutos.

#### **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES:**

El poder de negociación de los proveedores en este caso, debido a que existen muchos establecimientos distribuidores de productos o materia prima, mismo que el poder del proveedor ha hecho que disminuya. Además de existir algunos productos sustitutos o aún disminuye más su poder. Lo único que puede aumentar el poder en este caso, es la diferenciación de algunos de los productos que brindará el establecimiento. Sabemos que el poder de negociación es mínimo.

#### **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES:**

Tendrán un cierto poder porque podrán elegir entre los muchos centros de belleza que cuentan con el servicio de las cabinas de bronceado y también los distintos masajistas que existen, por lo que presionarán para conseguir el mejor precio. Por otro lado, éste es un centro en el que se ofrecen las dos posibilidades juntas, y eso, es un gran punto a nuestro favor, permitirá crear fidelidad en clientes con más facilidad, con lo que su poder disminuirá.

FODA herramienta de análisis que reúne toda la información que se posea sobre un proyecto. Se examina las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del mismo y permite obtener un diagnóstico preciso ayuda a una toma correcta de decisiones.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Porter, Michael E. y Kramer, Mark R. (2006) "Estrategia y sociedad: el vínculo entre ventaja competitiva y la Responsabilidad Social Corporativa", Harvard Business Review, diciembre 2006, pp. 78-92.

### **MACROLOCALIZACIÓN:**

Es la selección del área donde se ubicará el proyecto se le conoce como Estudio de Macrolocalización. Para una planta industrial, los factores de estudio que inciden con más frecuencia son: el Mercado de consumo y la Fuentes de materias primas. De manera secundaria están: la disponibilidad de mano de obra y la infraestructura física y de servicios (suministro de agua, facilidades para la disposición y eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible, servicios públicos diversos, etc.) un factor a considerar también es el Marco jurídico económico e institucional del país, de la región o la localidad.

### **MICROLOCALIZACIÓN:**

Una vez definida a la zona o población de localización se determina el terreno conveniente para la ubicación definitiva del proyecto. Este apartado deberá formularse cuando ya se ha avanzado el estudio de ingeniería del proyecto.

### **EL ESTUDIO FINANCIERO.**

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?,. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar máquinas más baratas o gastar menos. Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no 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. Así, después de modificaciones y cambios, y una vez seguro de que la idea es viable, entonces, se pasará al último estudio.

### **CÁLCULO DEL VALOR PRESENTE O ACTUAL NETO (VAN)**

Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero),

compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos. <sup>2</sup>Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que "es conveniente invertir" en esa alternativa. Luego: Para obtener el "Valor Actual Neto" de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una "Tasa de Descuento" que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión. Si se designa como  $VFn$  al flujo neto de un período "n", (positivo o negativo), y se representa a la tasa de actualización o tasa de descuento por "i" (interés), entonces el Valor Actual Neto (al año cero) del período "n" es igual a:

**CUADRO N° 1**

V.A.N =	$F_n$
	$(1 + i)^n$

Para poder decidir, es necesario definir una tasa de oportunidad del mercado, o sea el rendimiento máximo que se puede obtener en otras inversiones disponibles con similar riesgo.

### **CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DEL RETORNO (TIR).**

Definido como la Tasa interna de retorno de una inversión para una serie de valores en efectivo. La T.I.R. de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial. Para este cálculo se debe determinar claramente cuál es la "Inversión Inicial" del proyecto y cuáles serán los "flujos de Ingreso" y "Costo" para cada uno de los períodos que dure el proyecto de manera de considerar los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos. Matemáticamente se puede reflejar como sigue:

---

<sup>2</sup> BREALEY, MYERS Y ALLEN (2006), Principios de Finanzas Corporativas, 8ª Edición, Editorial Mc Graw Hill.  
 GAVA, L.; E. ROPERO; G. SERNA y A. UBIERNA (2008), Dirección Financiera: Decisiones de Inversión, Editorial Delta

**CUADRO N° 2**

0 =	F? +	<u>F1</u> +	<u>F2</u> +	<u>F3</u> +	.....	+ <u>F<sub>n</sub></u>
		(1+d) <sup>1</sup>	(1+d) <sup>2</sup>	(1+d) <sup>3</sup>		(1+d) <sup>n</sup>

Esto significa que se buscará una tasa (d) que iguale la inversión inicial a los flujos netos de operación del proyecto, que es lo mismo que buscar una tasa que haga el V.A.N. igual a cero.

**<sup>3</sup>LAS REGLAS DE DECISIÓN PARA EL T.I.R.**

Si T.I.R > i Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada mayor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es más conveniente.

Si T.I.R < i Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada menor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es menos conveniente.

Por tasa de descuento se entiende aquella que se utiliza para traer a valor presente los flujos de caja.

**<sup>4</sup>CÁLCULO DE LA RELACIÓN COSTO – BENEFICIO.**

Este índice se expresa de dos formas: total y neto (1era. Formula)

$$IR_t = \frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS DE CAJA}}{\text{VALOR PRESENTE DE DESEMBOLSOS DE CAJA}}$$

VALOR PRESENTE DE DESEMBOLSOS DE CAJA

Si el índice es mayor que 1 se acepta el proyecto, en caso contrario se rechaza. (2da. Formula).

$$IR_n = \frac{\text{VALOR PRESENTE NETO}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS DESEMBOLSOS DE CAJA}}$$

VALOR PRESENTE DE LOS DESEMBOLSOS DE CAJA

<sup>3</sup> BREALEY, MYERS Y ALLEN (2006), Principios de Finanzas Corporativas, 8ª Edición, Editorial Mc Graw Hill. GAVA, L.; E. ROPERO; G. SERNA y A. UBIERNA (2008), Dirección Financiera: Decisiones de Inversión, Editorial Delta.

CONTABILIDAD DE COSTOS. Anzil, Federico 2005. "Criterios de Decisión" *Econlink.com.ar Textos de Análisis Económico* 2005

<sup>4</sup> Sociedad Latinoamericana para La Calidad

## **1.8. HIPÓTESIS.**

### **1.8.1. HIPÓTESIS GENERAL.**

Con la creación de la Hostería, se determinará la factibilidad e incrementará el flujo de turistas; se aprovechará las facilidades de la zona, se logrará satisfacer las necesidades de clientes, y así mejorará la industria hotelera dentro de esta población y de la provincia.

### **1.8.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.**

- ❖ Con la identificación, realización del estudio y segmentación del mercado, se identificará hacia qué tipo de mercado estará enfocado y dirigido el establecimiento de alojamiento.
- ❖ A través de la evaluación pertinente y de realizar el direccionamiento estratégico, se conocerá la misión y visión de la cual la hostería se beneficiará para su creación.
- ❖ Mediante la búsqueda y obtención de los recursos con los que cuenta el sector y la provincia, además de los recursos que obtendrá la hostería, aprovecharlos para facilitar la atención, manutención y servicio de dicho establecimiento.
- ❖ Con la elaboración los estudios Técnicos, Económico Financieros, para determinar la inversión en Activos Fijos y Capital de Trabajo a realizar, se identificará el tipo de financiamiento que se utilizará para la implantación de la Hostería.
- ❖ A través de identificar la importancia del análisis y de estudios ambientales para la creación del establecimiento de alojamiento, se identificará el tipo de impacto ambiental que creará, se pondrá énfasis en cómo se puede controlar.

## 2. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

### 2.1. INVENTARIO DE ATRACTIVOS

#### 2.1.1. Fichas de Atractivos Turísticos

CUADRO N° 3

FICHA DE ATRACTIVOS		
<b>1.NOMBRE:</b> Bosque Protector Peña Blanca	<b>2.FICHA N°:</b> 001	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORÍA:</b> Sitios Naturales	<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b> Bosque	
<b>6. UBICACIÓN:</b> Se encuentra localizado en la subcuenca del río Mulidiahuan, en la parroquia Salinas, Cantón Guaranda, provincia Bolívar.		
<b>7.ACCESO</b> <b>8. Desde:</b> Salinas <b>9. Vía, Tipo y estado:</b> 3er orden <b>10.Medio de acceso:</b> caminando <b>11.Tiempo:</b> Se ubica una gran roca o peña que da nombre al lugar, que es una zona mejor protegida y la menos accesible, se llega caminando en un tiempo aproximado de 45 minutos.		
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b> Bosque Protector Peña Blanca es dominado por terrenos escarpados y precipicios, en donde se ubica una gran roca o peña que da nombre al lugar, que es una zona mejor protegida y la menos accesible; por esta alta densidad de vegetación esta pequeña área es la que sirve de refugio a la fauna local y es en donde se localiza la mayor biodiversidad en cuanto a la fauna y flora, tiene una extensión de 726 hectáreas. Se encuentra localizado en la subcuenca del río Mulidiahuan, en la parroquia Salinas, Cantón Guaranda, provincia Bolívar. Su temperatura oscila entre los 12 y 20 grados centígrados. Debido a las altas precipitaciones de la región esto favorece al establecimiento de una relativa y abundante variedad de especies vegetales, tanto herbáceas como arbóreas. • Especies herbáceas entre las más representativas tenemos siete especies de helechos entre ellos el helecho arbóreo, dos de lycopodios y muchas plantas epifitas como bromelias y orquídeas. • Especies arbóreas las más comunes son: El arrayán, cedro, malva, palmas de los géneros Euterpe, Attalea, geonoma e iriartea, nogal, canelo, guarumo, cascarilla y el zuro. Altura: Los árboles dominantes presentan alturas entre 15 y 25 metros, el estrato arbustivo entre 3 y 10 metros. Con respecto a la fauna las aves son las más observables, entre las más notables están: loros, pavas, búho, garrapatero, paloma y el gallo de la peña. Entre los mamíferos tenemos: guanta, guatusa, armadillo, ardilla, conejo, cusumbos y zorro. En reptiles se reportan la culebra equis y coral.		
<b>13.ACTIVIDADES TURÍSTICAS/RECREATIVAS ACTUALES</b> Vistas Panorámicas, senderos para recorrer las zonas entre el subtropical y los páramos de la región, se organizan excursiones en actividades de ecoturismo con visitantes extranjeros, se oferta una modalidad de ecoturismo comunitario.		
<b>14.HORARIOS:</b> Lunes a Viernes 9:00 a 17:00.	<b>15.PRECIOS</b>	<b>16.PROPIETARIO</b> <b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>
<b>18.TIPO DE PÚBLICO/CLIENTE/VISITANTE:</b> Semana: Estudiantes, extranjeros. Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros. Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros. Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.		
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b> Agencias de Viajes	<b>20.ACTIVIDADES</b> Visitas Guiadas	<b>21.CÓDIGO</b> CVD CPD

## 22.SERVICIOS

Estacionamiento

Comida

Alojamiento

✓ Visitas Guiadas: recorrido 40 minutos, observación de flora y fauna, montes, etc.

✓ Talleres:

✓ Rutas Auto guiadas: recorrido de máx. 20 minutos.

✓ Señalización para llegar: existen pero hay que renovarlos.

✓ Señalización Interna: existe pero hay que renovarla.

✓ Limpieza y Recogida de basuras: existe, pero hay que hacerlo más exigente.

Servicios Higiénicos

Seguridad, Mantenimiento

Alquiler de material para realizar actividades

Venta de souvenir

✓ Información sobre el recurso: existe, pero hay muy poco y poca difusión.

✓ Folletos Informativos: existen pero no lo suficiente y con poca información.

Teléfono Público

Pago con Tarjeta de Crédito

Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:** Maltrato a la flora de la zona, posible introducción de especies no endémicas de la zona.

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:** se la puede encontrar en la comunidad de salinas, pero lamentablemente es muy escasa.

**25.OBSERVACIONES:** Al no contar con las suficientes fuentes informativas, se recomienda realizar estudios para de esta manera realizar folletos con la debida información acerca del atractivo

**26.Ficha realizada por:** Gabriel López

**27.FECHA:** 17/12/08



**CUADRO N° 4**

<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>		
<b>1.NOMBRE:</b> Cuevas de Tiagua	<b>2.FICHA N°:</b> 002	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORÍA:</b> Sitios Naturales	<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b>	
<b>6. UBICACIÓN:</b> Al Sur de Salinas de Tomabela.		
<b>7.ACCESO</b>		
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>
<b>11.Tiempo:</b>		
El acceso a las creaciones fenomenológicas es muy fácil ascendiendo por las dos montañas donde comienza la formación de las cuevas. Se hallan ubicadas al sur de Salinas.		
<b>12.DESCRIPCIÓN:</b> Son dos montañas, con interesantes formaciones superficiales debido al proceso de erosión. El acceso a las creaciones fenomenológicas es muy fácil ascendiendo por las dos montañas donde comienza la formación de las cuevas. Las dimensiones y conformaciones geológicas de las cuevas de Tiagua es de 15 hectáreas. Se encuentra en la provincia de Bolívar, cantón Guaranda a 1 kilómetro de la parroquia de Salinas. El lugar donde se encuentran las Cuevas de Tiagua, tiene un clima variado y su temperatura oscila entre los 11 a 14° C. Son dos grandes bloques paralelos de rocas que corren en sentido norte-sur, separadas por un pequeño valle intermedio por donde se efectúan los recorridos. En las paredes se han formado varias cuevas poco profundas en las que los nativos precolombinos las utilizaban como refugio dado los restos de cerámicas y otros artefactos arqueológicos encontrados en el interior de las mismas. En el fácil recorrido por el valle interior de los dos bloque rocosos, se presenta un bonito paisaje y a ambos lados de las paredes rocosas se pueden observar las cuevas antes mencionadas; por el valle además corre un pequeño riachuelo al que se le esta aprovechando para la dotación del agua potable de la comunidad de Salinas.		
<b>13.ACTIVIDADES TURÍSTICAS/RECREATIVAS ACTUALES:</b> Senderos, paisaje rocoso, se puede escalar fácilmente a la cima del bloque rocoso oriental, caminatas, restos arqueológicos, cuevas con restos arqueológicos que pertenecieron a la cultura Valdivia, Salinas de Tomabela,		
<b>14.HORARIOS:</b> Lunes a Viernes 9:00 a 17:00.	<b>15.PRECIOS</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>
		<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>
<b>18.TIPO DE PÚBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b> Semana: Estudiantes, extranjeros. Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros. Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros. Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.		
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b> Agencias de Viajes	<b>20.ACTIVIDADES</b> Visitas Guiadas	<b>21.CÓDIGO</b> CVD CPD

**22.SERVICIOS**

Estacionamiento

Comida

Alojamiento

- ✓ Visitas Guiadas: debido a que son lugares alejados de la comunidad

- ✓ Talleres:

Rutas Auto guiadas

- ✓ Señalización para llegar: existes pero hay que mejorarla

Señalización Interna

- ✓ Limpieza y Recogida de basuras: existe pero hay que exigir.

Servicios Higiénicos

- ✓ Seguridad, Mantenimiento: existe pero hay que mejorarla.

Alquiler de material para realizar actividades

Venta de souvenir

- ✓ Información sobre el recurso

Folletos Informativos

- ✓ Teléfono Público: existe en los alrededores.

Pago con Tarjeta de Crédito

Otros

**23.POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:** Destrucción del medio y de los recursos que cuenta este atractivo.

**24.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:** Existe un mínimo de información la cual se puede obtener solamente dentro de la zona.

**25.OBSERVACIONES:** Al no contar con las suficientes fuentes informativas, se recomienda realizar estudios para de esta manera realizar folletos con la debida información acerca del atractivo.

**26.Ficha realizada por:** Gabriel López

**27.FECHA:** 17/12/08

**CUADRO N° 5**

<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>			
<b>1.NOMBRE:</b> Grupo Étnico Waranka		<b>2.FICHA N°:</b> 003	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORÍA:</b> Folklore		<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b> Folklore – Grupos Étnicos	
<b>6.UBICACIÓN:</b> El grupo étnico Waranka se encuentran asentados en la parte central de la Provincia Bolívar Cantón Guaranda, en los siguientes cantones: Guaranda, parroquias Gabriel I. Veintimilla, Facundo Vela, Guanujo, Salinas, San Simón (Yacoto), Simiatug y San Luís de Pambil; Chillanes, parroquia Chillanes; Chambo, parroquia Asunción (Ansacoto); Echandía, parroquia Echandía; San Miguel, parroquia San Pablo de Atenas y Caluma			
<b>7.ACCESO</b>	<b>8.Desde</b>	<b>9. Vía, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>
			<b>11.Tiempo:</b>
<b>12.DESCRIPCIÓN:</b> Las familias constituyen el fundamento de su organización social; son en su mayoría nucleares aunque se observa también la presencia de familias ampliadas. El tipo de asentamiento poblacional en las comunidades es semi-concentrado y disperso y, en las zonas urbanas o cascos parroquiales es concentrado y lineal. En zonas más tradicionales como la de Simiatug, las viviendas en su mayoría están construidas de tapial, adobe, con techo de paja o zinc, y pocas de material mixto; generalmente cada familia posee dos casas, una para la cocina y la otra para el dormitorio y bodega. Las comunidades se encuentran organizadas en organizaciones de segundo grado, por lo general a nivel parroquial y cantonal; estas a su vez conforman federaciones de nivel provincial. La autoridad máxima, luego de la Asamblea Comunal, es el Cabildo. Sus actividades económicas son la agricultura, ganadería y artesanía			
<b>13.ACTIVIDADES TURÍSTICAS/RECREATIVAS ACTUALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Poblado más Cercano Carretera Parroquias</li> <li>→ Balnearios</li> <li>→ Arqueología</li> <li>→ Artesanía</li> <li>→ Parques</li> </ul>			
<b>14.HORARIOS</b>	<b>15.PRECIOS</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>	<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>
<b>18.TIPO DE PÚBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b> Semana: Estudiantes, extranjeros. Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros. Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros. Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.			
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b> Oficina de información Turística comunitaria	<b>20.ACTIVIDADES</b> Visitas Comer y beber Participar	<b>21.CÓDIGO</b> CVD VGD VPD	

**22.SERVICIOS**

Estacionamiento

- ✓ Comida: típica ya que es un grupo étnico
- ✓ Alojamiento: convivencia con los habitantes del grupo.
- ✓ Visitas Guiadas: recorrido con los habitantes.
- ✓ Talleres: realizados por las personas de la etnia.

Rutas Auto guiadas

Señalización para llegar

Señalización Interna

- ✓ Limpieza y Recogida de basuras:
- ✓ Servicios Higiénicos: de la manera que ellos hacen uso, tipo letrinas.

Seguridad, Mantenimiento

Alquiler de material para realizar actividades

Venta de souvenir

Información sobre el recurso

Folleto Informativos

Teléfono Publico

Pago con Tarjeta de Crédito

Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:** Contribuir con los daños de la cultura del grupo étnico.

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:** No existe ninguna clase de información acerca del grupo étnico.

**25. OBSERVACIONES:** Al no contar con las suficientes fuentes informativas, se recomienda realizar estudios para de esta manera realizar folletos con la debida información acerca del atractivo.

**26.Ficha realizada por:** Gabriel López

**27.FECHA:** 17/12/08

**CUADRO N° 6**

<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>			
<b>1.NOMBRE:</b> Salinas de Tomabela		<b>2.FICHA N°:</b> 004	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORÍA:</b>		<b>5.TIPO Y SUBTIPO</b>	
<b>6.UBICACIÓN:</b> Provincia de Bolívar, Cantón Guaranda, Parroquia Salinas de Tomabela			
<b>7.ACCESO</b>			
<b>8.Desde</b>	<b>9. Vía, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>	<b>11.Tiempo:</b>
A 4 horas de Quito y a tan sólo 1 hora de Guaranda, entre prados y montañas, cuenta con vías de segundo orden las mismas que están en mantenimiento.			
<b>12.DESCRIPCIÓN:</b>			
<p>A 29 Km. de la ciudad de Guaranda, a una altura de 3.500 m.s.n.m, en dirección noroeste se encuentra ubicado uno de los lugares turísticos de mayor importancia en la provincia, la pujante parroquia de Salinas, tierra encantadora donde las líneas dulces del páramo se levantan imponentes en doble fila (los farallones del río Tiahua) así como sus cuevas prehistóricas que fueron testigos de un antiquísimo asentamiento humano.</p> <p>Cuenta con una superficie de 491 Km<sup>2</sup> y se extiende desde el Subtrópico a una altura de 800 metros hasta el Páramo Andino a más de 4.500 m.s.n.m, abarcando una gran variedad de pisos ecológicos entre ellos: El Pre-Montano o Subtropical entre los 800 a 2.000 m.s.n.m, el Montano Bajo o Templado entre los 2.000 a 3.000 m.s.n.m, el Templado Frío entre los 3.000 a 4.000 m.s.n.m y el Subalpino o Boreal entre los 4.000 a 4.500 m.s.n.m con temperaturas que oscila entre los 3 y 1 6°C.</p> <p>La temperatura promedio es de 7°C, está a una altitud de 3.549 m.s.n.m y posee una población de más de 6.000 habitantes, de los cuales en el casco urbano viven unos 800 y en el área rural la diferencia en más de 29 recintos o comunidades.</p> <p>A la parroquia de Salinas se llega por dos rutas, la primera por la carretera Ambato Guaranda, partidero al Chimborazo o caseta de la Cruz Roja en el Arenal, a mano izquierda se toma el desvío a Facundo Vela y en el sector de Pachancho, se coge a la derecha para llegar a la parroquia de Salinas; y, la segunda desde la ciudad de Guaranda, atravesando la Universidad de Bolívar, la parroquia de Guanujo y al llegar a la bifurcación en el sector de Cuatro Esquinas se coge a la izquierda, para en el trayecto Cuatro Esquinas Salinas atravesar la Hacienda El Sinche de los Cordovez, otrora terratenientes que compraron las tierras al General Juan José Flores, las Queserías de Apagua, proyecto de autogestión que permite abastecer a la parroquia de Salinas de materia prima y llegar a Salinas.</p>			
<b>13.ACTIVIDADES TURÍSTICAS/RECREATIVAS ACTUALES</b>			
Hilandería, mecánica, salinas limpio, deshidratadora de hongos, molino, embudidora, cabras suizas, escuela de artes, truchas, texal, fábrica de balones, fábrica de chocolates, carpintería, comercialización, bodega de queso parmesano, centro de acopio, quesera el salinerito, fabrica de mermeladas, aceites esenciales, centro fitoterapeutico.			
<b>14.HORARIOS:</b>	<b>15.PRECIOS:</b>	<b>16.PROPIETARIO:</b>	<b>17.PERSONA DE CONTACTO:</b>
			Sr. Washington Samaniego.
<b>18.TIPO DE PÚBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b>			
Semana: Estudiantes, extranjeros.			
Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros.			
Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros.			
Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.			
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b>	<b>20.ACTIVIDADES</b>	<b>21.CÓDIGO</b>	
Oficina de información	Visitas	CVD	
Turística comunitaria	Comer y beber	VGD	
Agencias de viajes	Participar	VPD	
	Pasear	CPD/N	
	Asistir	VAD/N	
	Comprar	VCD	
	Practicar deportes	VDD	
	Participar	VPD/N	

## 22.SERVICIOS

- ✓ Estacionamiento: personas que visitan la comunidad, pueden hacer uso de las calles como parqueadero.
- ✓ Comida: en el restaurante puede degustar comida de casa, comida rápida, comida internacional.
- ✓ Alojamiento: el hotel El Refugio cuenta con capacidad de 35 personas por día
- ✓ Visitas Guiadas: por todas las fabricas de producción de la comunidad.
- ✓ Talleres: realizados por los habitantes.
- ✓ Rutas Auto guiadas: se puede recorrer sin problema ni peligro alguno.
- ✓ Señalización para llegar: existe buena señalización para llegar.
- ✓ Señalización Interna: excelente señalización
- ✓ Limpieza y Recogida de basuras: 1 vez al día
- ✓ Servicios Higiénicos: públicos
- ✓ Seguridad, Mantenimiento: de esto se encarga toda la comunidad  
Alquiler de material para realizar actividades
- ✓ Venta de souvenir, información sobre el recurso: en la oficina de información turística o en las respectivas tiendas
- ✓ Folletos Informativos: en la oficina de información turística.
- ✓ Teléfono Público: cabinas telefónicas  
Pago con Tarjeta de Crédito  
Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:** Deterioro de los atractivos cercanos a la zona.

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:** Cuenta con un poco de información, pero se cree que no es la suficiente.

**25. OBSERVACIONES:** Continuar con los debidos estudios para que las personas que visitan la zona y estudiantes que necesitan información mas detallada, obtengan con facilidad.

**26.Ficha realizada por:** Gabriel López

**27.FECHA:** 17/12/08

<b>CUADRO N°7</b>		
<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>		
<b>1.NOMBRE:</b> Las explotaciones mineras y el recorrido de la sal.	<b>2.FICHA N°:</b> 005	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORÍA:</b> Sitio Natural	<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b> Montaña	
<b>6.UBICACIÓN:</b> Parroquia de Salinas		
<b>7.ACCESO</b>		
<b>8.Desde</b>	<b>9. Vía, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>
<b>11.Tiempo:</b> Se inicia en la Parroquia de Salinas continuando por la carretera que conduce a las Aguas Minerales para seguir en dirección noroccidente y poco a poco internarse en el Ecosistema denominado Páramo, acceso en autos 4x4 o caminando, con un recorrido aproximado de 1 hora 30 minutos.		
<b>12.DESCRIPCIÓN:</b> La elaboración de la sal se inicia identificando los flujos de agua salina, pues en el pasado existían tres flujos, los Huarmi-candu (flujo femenino), Cari-candu (flujo masculino) y el Chaupi-candu (flujo medio); en la actualidad sólo están habilitados el Cari y el Chaupi Candu, pues el Huarmi-candu se secó, después que un hacendado abriera una acequia para obtener mayor cantidad de agua e incrementar la producción.  El agua que brota de los candus es conducida por unos pequeños canales a unos espacios planos que se los denomina chacras con declives de 60 grados y el agua pueda ser recogida en la parte mas baja pues en repetidas veces se baña la roca hasta que tenga la salinidad requerida, procedimiento que se repite tantas veces como sea necesario. Colocando un huevo y si éste flota en el agua, esta lista para ser transportada en barriles hasta la casa de la jichana huarmi, la cocción del agua sal se la realiza en una paila hasta que la sal se solidifique, el tiempo promedio para ello es de unas 12 horas.		
<b>13.ACTIVIDADES TURÍSTICAS/RECREATIVAS ACTUALES</b> En lo que respecta al recorrido de la Sal, la aventura se inicia en la Parroquia de Salinas continuando por la carretera que conduce a las Aguas Minerales para seguir en dirección noroccidente y poco a poco internarse en el Ecosistema denominado Páramo, con predominio de temperaturas bajas y la presencia de musgos, almohadillas, achupallas y ciertas manchas de bosques en las laderas más pronunciadas.  Al descender por la carretera o chaquiñianes se nota el cambio de temperatura, característica del bosque nuboso y entre la vegetación encontramos chaparros, epifitas, helechos, orquídeas, bromeas y bosquetes de arrayanes. En el trayecto se observa el Bosque Protector Peña Blanca, su Cascada, los poblados de Pambabuela, El Arrayán, La Palma, Lanzahurco, Matiavi Bajo, cuya carretera de verano y lastrada permite movilizarse en vehículo. Desde Matiavi Bajo hasta la Libertad y Campo Bello las actividades de Ecoturismo son más intensas dada la topografía del sector, en este ecosistema los cambios de vegetación originan la presencia de gran cantidad de mariposas de distintos tamaños y colores, se atraviesan senderos rústicos, se observan cascadas de agua cristalina y riachuelos.  Mas abajo se puede apreciar huertos mixtos de naranjilla, caña de azúcar, plátano, banano, etc; Así como ciertos rezagos de sotobosque y vegetación arbórea de Maguan, cedro, vara blanca, quebracha, guaba de monte, copal, jigua, laurel y chonta. Además de lo mencionado en Campobello se han realizado ciertas investigaciones pues existen vestigios, jeroglíficos, tolas y rocas que incitan a los arqueólogos, además de apreciar el camino por los cuales se comercializaba la sal con productos del subtrópico. Desde este sector hasta San Luis de Pambil cambia el panorama y el relieve del terreno se vuelve plano e incrementan los huertos mixtos y la presencia de ciertos trapiches para la elaboración de aguardiente y panela.		
<b>14.HORARIOS:</b> Lunes – Domingo/8:00 – 17:00	<b>15.PRECIOS</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>
<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>		
<b>18.TIPO DE PÚBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b> Semana: Estudiantes, extranjeros. Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros. Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros. Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.		
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b> Oficina de información Turística comunitaria	<b>20.ACTIVIDADES</b> Visitas Participar	<b>21.CODIGO</b> CVD VPD

<b>22.SERVICIOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Estacionamiento: en la comunidad</li> <li>✓ Comida: el restaurante de Salinas</li> <li>✓ Alojamiento: Hotel El Refugio</li> <li>✓ Visitas Guiadas: recorrido de 30 minutos aprox.</li> <li>✓ Talleres: realizados por el guía.</li> <li>✓ Rutas Auto guiadas: existe pero se recomienda con las personas que conocen la zona</li> <li>✓ Señalización para llegar: se están implementando</li> <li>✓ Señalización Interna: se está implementando</li> <li>✓ Limpieza y Recogida de basuras: existe pero hay que exigir Servicios Higiénicos</li> <li>✓ Seguridad, Mantenimiento: se necesita cambios Alquiler de material para realizar actividades Venta de souvenir</li> <li>✓ Información sobre el recurso: escasa</li> <li>✓ Folletos Informativos: escasos</li> <li>✓ Teléfono Público: en salinas Pago con Tarjeta de Crédito Otros</li> </ul>	
<b>23.POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA</b>	
Las minas de sal son formaciones naturales, las mismas que pueden ser contaminadas fácilmente con la ayuda del hombre, es por eso que se debe tomar en cuenta las precauciones y avisos de los guías de la zona.	
<b>24.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:</b>	
Existen dípticos y trípticos pero no con la suficiente información para que el turista se sienta satisfecho.	
<b>25.OBSERVACIONES:</b>	
Realizar los estudios necesarios para que así se pueda ofrecer al turista la información precisa, no solamente oral, sino también físicamente.	
<b>26.Ficha realizada por:</b> Gabriel López	<b>27.FECHA:</b> 17/12/08



**CUADRO N° 8**

<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>		
<b>1.NOMBRE:</b> Bosque y Vegetación Protectora Matiavi Salinas	<b>2.FICHA N°:</b> 006	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORÍA:</b> Sitio Natural	<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b> Bosque	
<b>6.UBICACIÓN:</b> Se encuentra localizado en las subcuencas del río Mulidiahuan, en la parroquia Salinas, cantón Guaranda.		
<b>7.ACCESO</b>		
<b>8.Desde</b>	<b>9. Vía, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>
<b>11.Tiempo:</b>		
Se encuentra localizada en la subcuenca del río Mulidiahuan, en la parroquia Salinas, Cantón Guaranda, provincia Bolívar, posee vías de acceso externas al predio consistentes en una carretera que conduce de Pampabuela a Tres Marías y desde Mulidiahuan a Tigre Urcu y Tres Marías.		
<b>12.DESCRIPCIÓN:</b>		
<p>La explotación irracional de los bosques y vegetación protectoras localizadas en áreas de topografía accidentada, la baja calidad del suelo y la necesidad cada vez más urgente de proteger los recursos: suelo, agua, vida silvestre y preservar un equilibrio ecológico compatible con el desarrollo del país, esto originó a tomar la decisión de la conservación y el uso racional de estos recursos a fin de evitar la erosión y degradación de los suelos, el torrencialismo y la sedimentación.</p> <p>El nivel de vida del pueblo de Salinas estaba determinado por la calidad de los suelos y la clase y calidad de las plantas y animales que crecen, pero el uso equivocado y la explotación irracional, ocasionaban deslizamientos en las carreteras y áreas urbanas así como el éxodo cada vez más creciente de la población rural a las grandes ciudades. El resultado de estas equivocaciones fue la acción destructora de las regiones altas y la sedimentación en las bajas, producto del arrastre de los materiales por los ríos, el aumento de las inundaciones, la pérdida de nutrientes del suelo fértil y la degradación de tierras selváticas.</p> <p>Al ser declarada como bosque y vegetación protectores los predios Tiguinal y Peña Blanca, se impide la depredación de la cubierta vegetal natural a mas de proteger el suelo, controlar la erosión, el torrencialismo y la sedimentación, propendiendo al mantenimiento del equilibrio ecológico y la regulación de otros factores ambientales. Las dos áreas que han delimitado el bosque y vegetación protector en las subcuencas de la quebrada Curig Pacchac y el río Mulidiahuan, poseen un relieve que predomina de escarpado a montañoso con pendientes que oscilan entre el 50 y 90%; pero en pequeñas superficies aisladas se encuentran relieves entre fuertemente colinado a fuertemente socavado con pendientes que varían del 35 a 50%.</p> <p>Esta situación produjo escurrimientos superficiales sumamente rápidos de las lluvias, representando un peligro inminente para las partes bajas, por lo que de acuerdo a los estudios edafológicos realizados por el PRONAREG, las tierras de relieve escarpado a montañoso se han incluido en la clase agrológica VIII y las tierras de relieve colinado a fuertemente socavado en las clases agrológicas VII y VI, de allí fue necesario que estas tierras sean destinadas a satisfacer los propósitos conservacionistas, manteniendo sin alteración tanto los bosques y vegetación naturales existentes, la forestación y/o reforestación con fines exclusivamente proteccionistas.</p>		
<b>13.ACTIVIDADES TURÍSTICAS/RECREATIVAS ACTUALES:</b>		
Caminatas Cascadas Avistamiento de gran diversidad de Flora y Fauna		
<b>14.HORARIOS:</b>	<b>15.PRECIOS:</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>
		<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>
<b>18.TIPO DE PÚBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b>		
Semana: Estudiantes, extranjeros. Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros. Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros. Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.		
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b>	<b>20.ACTIVIDADES</b>	<b>21.CÓDIGO</b>
Oficina de información Turística comunitaria	Visitas Participar Pasear	CVD VPD CPD

## 22.SERVICIOS

- Estacionamiento
- Comida
- Alojamiento
- ✓ Visitas Guiadas: recomendable
- ✓ Talleres: realizados por el guía
- Rutas Auto guiadas
- ✓ Señalización para llegar: se la está implementando
- Señalización Interna
- ✓ Limpieza y Recogida de basuras: existe pero hay que exigir más.
- Servicios Higiénicos
- ✓ Seguridad, Mantenimiento: existe pero hay que exigir más.
- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir
- información sobre el recurso
- Folletos Informativos
- Teléfono Público:
- Pago con Tarjeta de Crédito
- Otros

## 23.POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:

Al ser un bosque protector y vegetación, se puede alterar fácilmente con la ayuda del hombre, por tanto se debe tomar muy en cuenta las indicaciones de los guías de la zona.

## 24.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:

No existen fuentes informativas

## 25.OBSERVACIONES:

Al no contar con la suficiente información del lugar, existen muchas personas por no decir todas, no conocen el atractivo, es por eso que se recomienda recopilar la mayor cantidad de información para dar a conocer a los visitantes.

**26.Ficha realizada por:** Gabriel López

**27.FECHA:** 17/12/08

## 2.1.2. Fichas de Empresas Gastronómicas

CUADRO N° 9

EMPRESAS GASTRONÓMICAS								
1.NOMBRE Y DIRECCIÓN: Restaurante "El Refugio"		2.Ficha nº : 007						
3.Fichas Asociada								
4.Fono: (593 03) 390022	5.e-mail: fugjs@andinanet.net	6.Web:						
7.Opera desde: 1992								
8. TIPO Y CATEGORÍA: 2 Tenedores								
9. Ubicación: Vía Samilagua								
<input checked="" type="checkbox"/> Núcleo de población <input type="checkbox"/> Aislado <input type="checkbox"/> Carretera								
10. Tipo de edificio:								
<input checked="" type="checkbox"/> Edificio moderno <input type="checkbox"/> Edificio histórico <input type="checkbox"/> Edificio con estilo tradicional								
11.CAPACIDAD								
<table border="1"> <tr> <td>Capacidad Restaurante</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>Capacidad salones</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Capacidad Terraza</td> <td>-</td> </tr> </table>			Capacidad Restaurante	25	Capacidad salones	-	Capacidad Terraza	-
Capacidad Restaurante	25							
Capacidad salones	-							
Capacidad Terraza	-							
12.SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:								
<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Restaurante con especialidades locales</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Restaurante cocina internacional</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Bar</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Estacionamiento</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Comida para llevar</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Menús para niños</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Jardines, terrazas para uso clientes</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Actividades recreativas para clientes con medios propios               <ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades recreativas para clientes subcontratando a otras empresas</li> <li>Piscina</li> </ul> </li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Salones para reuniones</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Juegos para niños</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Primeros auxilios</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Formas de pago: Efectivo, cheque, tarjeta de crédito.               <ul style="list-style-type: none"> <li>Otros</li> </ul> </li> </ul>								
Menú básico, del día: \$ 2.00								
13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:								
<p>Así como el hotel, también el restaurante es parte de la Fundación Juvenil El Salinerito, estos proyectos han sido entregados a 150 jóvenes tanto hombres como mujeres para que desde jóvenes aprendan a ser emprendedores y sepan llevar sus propios negocios, son ellos los que los llevan y las capacitaciones se encargan las personas que están a cargo de la fundación y se las realiza aproximadamente cada 6 meses.</p>								
14. FRECUENTACIÓN Y TIPO DE CLIENTE								
<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Fines de semana</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Semana</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Semana Santa</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Feriados</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Navidad</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Verano</li> </ul> <p>Toda clase de cliente: estudiantes, familias, extranjeros</p>								

**15.COMO LLEGAN SUS CLIENTES:**

- ✓ Boca oreja
- ✓ A través de operadora (cuáles): no tienen 1 registro de que operadoras son las que los visitan.  
De hoteles y hosterías
- ✓ Promoción directa propia  
Página Web
- ✓ Reservan con anticipación
- ✓ teléfono o Internet  
Otros  
Medio de transporte

**18.PERIODO DE FUNCIONAMIENTO:**

- ✓ Todo el año  
Temporal (indicar época)

**19. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES  
(permisos, registros y/o licencias)**

Ampliar el salón de restaurante para que así logren mayor acogida en el sector gastronómico.

**18.Ficha realizada por:** Gabriel López

**19 Fecha:** 17/12/08

## 2.3. Fichas de Alojamiento

CUADRO N° 10

EMPRESAS DE ALOJAMIENTO			
<b>1.NOMBRE Y DIRECCIÓN:</b> El Hotel "El Refugio"		<b>FICHA N°:</b> 008	<b>3.FICHAS ASOCIADAS</b>
<b>4.Fono:</b> (593 03) 390022	<b>5.e-mail:</b> fugjs@andinanet.net	<b>6.Web:</b>	
<b>7.OPERA DESDE:</b> El hotel fue abierto al público en 1992			
<b>8.TIPO Y CATEGORÍA:</b> Hostería / Categorización: 2*			
<b>9.Ubicación:</b> Vía Samilagua			
✓ Núcleo de población	Carretera	Aislado	
<b>10.Tipo de Edificio</b>			
✓ Edificio moderno	Edificio estilo tradicional	Edificio Histórico	
<b>11.CAPACIDAD:</b> 26 personas Los precios incluyen impuestos (12% IVA+ 10%servicios).Desayunos diarios.			
Con baño		Con ducha	
Tarifas			
Sencilla	✓	✓	27.00
Doble	✓	✓	45.00
Triple	✓	✓	64.00
<b>OTROS</b>			
Capacidad Restaurante	26 personas	-	-
Capacidad salones	-	-	-
<b>12.SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Restaurante con especialidades locales</li> <li>✓ Restaurante cocina internacional</li> <li>✓ Bar</li> <li>✓ Comida para llevar</li> <li>✓ Vehículos para el traslado de pasajeros</li> <li>✓ Estacionamiento</li> <li>✓ Jardines/terrazas para uso de clientes</li> <li>✓ Actividades recreativas para clientes con medios propios</li> <li style="padding-left: 20px;">Actividades recreativas contratando a otras empresas</li> <li style="padding-left: 20px;">Piscina</li> <li>✓ Salones para reuniones</li> <li>✓ Juegos para niños</li> <li>✓ Primeros auxilios</li> <li>✓ Formas de pago: Efectivo, cheque, tarjeta de crédito.</li> <li style="padding-left: 20px;">Otros</li> </ul>			
<b>13.PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b>			
Debido a que todo el personal que trabaja en el Hotel es de la misma comunidad, las personas que se encuentran en posibilidades, es decir las personas que se encuentran en los altos mandos, primero se capacitan ellos para luego y cada 6 meses capacitar a los empleados que se encuentran trabajando en el momento.			

**14.FRECUENTACIÓN Y TIPO DE CLIENTE**

- ✓ Fines de semana
- ✓ Semana
- ✓ Semana santa
- ✓ Feriados
- ✓ Navidad
- ✓ Verano
- ✓ Otros: Fiestas patronales de Salinas.

**15. ESTANCIA MEDIA DE LOS CLIENTES:** 2 días 1 noche.

**16. ACTIVIDADES QUE REALIZAN DURANTE LA ESTANCIA:** Visitas guiadas a los distintos atractivos de la zona, visitas a las diferentes fabricas que existe en Salinas por ejemplo: la fábrica de balones, chocolates, la secadora de hongos, las queseras, entre otras más, visitas guiadas a las minas de sal.

**17.COMO LLEGAN LOS CLIENTES**

- ✓ Boca oreja
- ✓ A través de operadora
- ✓ Promoción directa propia
- ✓ Pagina web
- ✓ Reservan con anticipación
- ✓ Internet                      Teléfono
- Otros
- Medio de transporte

**18.PERÍODO DE FUNCIONAMIENTO**

- ✓ Todo el año
- Temporal (época)

**19.SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES (permisos, registros, licencias):**

El Hotel esta registrado como Hostería.

Tiene los permisos de funcionamiento pero como una Hostería.

**18.FICHA RELIZADA POR:** Gabriel López

**19.FECHA:** 17/12/08

**CUADRO N° 11**

EMPRESAS DE ALOJAMIENTO			
<b>1.NOMBRE Y DIRECCIÓN:</b> El Hotel "Salinas"		<b>FICHA N°:</b> 008	<b>3.FICHAS ASOCIADAS</b>
<b>4.Fono:</b> (593 03) 390022	<b>5.e-mail:</b> fugjs@andinanet.net	<b>6.Web:</b>	
<b>7.OPERA DESDE:</b> El hotel fue abierto al público en 2003			
<b>8.TIPO Y CATEGORÍA:</b> Hostería / Categorización: 2*			
<b>9.Ubicacion:</b> Vía Samilagua			
✓ Núcleo de población	Carretera	Aislado	
<b>10.Tipo de Edificio</b>			
✓ Edificio moderno	Edificio estilo tradicional	Edificio Histórico	
<b>11.CAPACIDAD:</b> 17 personas			
Los precios incluyen impuestos (12% IVA+ 10%servicios).Desayunos diarios.			
Con baño		Con ducha	
Tarifas			
Sencilla	✓	✓	27.00
Doble	✓	✓	45.00
Triple	✓	✓	64.00
		<b>OTROS</b>	
Capacidad Restaurante	25 personas	-	-
Capacidad salones	-	-	-
<b>12.SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>			
Restaurante con especialidades locales			
Restaurante cocina internacional			
Bar			
Comida para llevar			
✓ Vehículos para el traslado de pasajeros			
✓ Estacionamiento			
Jardines/terrazas para uso de clientes			
Actividades recreativas para clientes con medios propios			
Actividades recreativas contratando a otras empresas			
Piscina			
Salones para reuniones			
Juegos para niños			
✓ Primeros auxilios			
✓ Formas de pago: Efectivo, cheque, tarjeta de crédito.			
Otros			
<b>13.PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b>			
Debido a que todo el personal que trabaja en el Hotel es de la misma comunidad, las personas que se encuentran en posibilidades, es decir las personas que se encuentran en los altos mandos, primero se capacitan ellos para luego y cada 6 meses capacitar a los empleados que se encuentran trabajando en el momento.			

**14.FRECUENTACIÓN Y TIPO DE CLIENTE**

- ✓ Fines de semana
- ✓ Semana
- ✓ Semana santa
- ✓ Feriados
- ✓ Navidad
- ✓ Verano
- ✓ Otros: Fiestas patronales de Salinas.

**15. ESTANCIA MEDIA DE LOS CLIENTES:** 2 días 1 noche.

**16. ACTIVIDADES QUE REALIZAN DURANTE LA ESTANCIA:** Visitas guiadas a los distintos atractivos de la zona, visitas a las diferentes fabricas que existe en Salinas por ejemplo: la fábrica de balones, chocolates, la secadora de hongos, las queseras, entre otras más, visitas guiadas a las minas de sal.

**17.COMO LLEGAN LOS CLIENTES**

- ✓ Boca oreja
- ✓ A través de operadora
- ✓ Promoción directa propia
- Pagina web
- ✓ Reservan con anticipación
- ✓ Internet                      Teléfono
- Otros
- Medio de transporte

**18.PERÍODO DE FUNCIONAMIENTO**

- ✓ Todo el año
- Temporal (época)

**19.SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES (permisos, registros, licencias):**

Tiene los permisos de funcionamiento pero como una Hostería.

**18.FICHA RELIZADA POR:** Gabriel López

**19.FECHA:** 17/12/08



## 2.1.4. Fichas de Empresas de Actividades

CUADRO N°12

EMPRESAS DE ACTIVIDADES. (Empresas que ofertan Actividades Turísticas en el área. No alojamiento o Gastronomía.		
1. NOMBRE Y DIRECCIÓN: Porta/Accel	2. FICHA No. 009	3. FICHAS ASOCIADAS
4. FONO:	5. E-MAIL	6. WEB
7. OPERA DESDE: Marzo del 2006		
8. LUGARES QUE OPERA EN EL AREA: Dentro de la población, local arrendado		
9. ACTIVIDADES QUE OFRECE: Cabinas Telefónicas		
10. MEDIOS PROPIOS DE QUE DISPONE: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Equipos propios para las actividades:</li> <li>✓ Oficina</li> <li>Vehículo/s para el traslado de pasajeros:</li> <li>Estacionamientos</li> <li>Lugar apto para la preparación y consumo de alimentos:</li> <li>Equipo de primeros auxilios:</li> <li>✓ Radio:</li> <li>Otros:</li> <li>✓ Formas de pago: Efectivo</li> </ul>		
11. CAPACIDAD MÁXIMA SIMULTÁNEA: 5 personas		
12. PERSONAL Y CAPACITACIÓN: El personal está debidamente capacitado para realizar sus actividades		
13. FRECUENTACIÓN Y TIPO DE CLIENTE: todo tipo de cliente: estudiantes, familias, extranjeros <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fines de semana</li> <li>✓ Semana</li> <li>✓ Semana Santa</li> <li>✓ Feriados</li> <li>✓ Navidad</li> <li>✓ Verano</li> </ul>		
14. NÚMERO ESTIMADO DE CLIENTES/año: 9125 personas aproximadamente.		

**15.COMO LLEGAN SUS CLIENTES:**

- Boca oreja
- A través de operadoras (cuales)
- De los Hoteles y Hosterías  
Promoción directa propia
- Pagina Web
- Reservan con anticipación
- Reservan                    Teléfono                    Internet
- Otros
- Medio de transporte

**16.PERÍODO DE FUNCIONAMIENTO**

- Todo el año
- Temporal (época)

**17.OPERA PRODUCTOS SIMILARES EN OTRAS ZONAS**

**18.SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES (permisos, registros y/o licencias)**

**19.Ficha realizada por:** Gabriel López

**20.Fecha**17/12/08

## 2.1.5. Fichas de Núcleo de Población

CUADRO N° 13

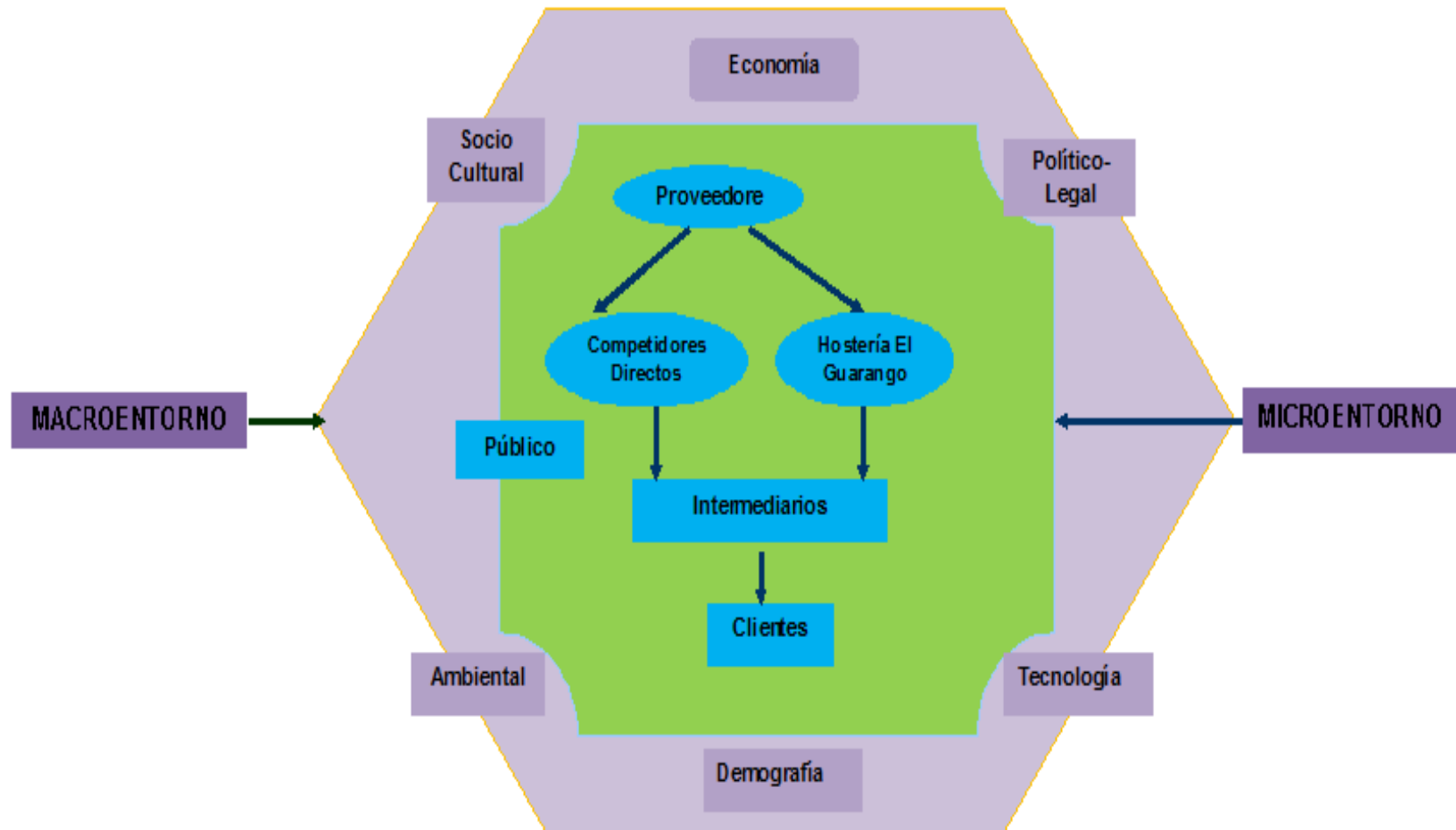
<b>FICHA DE NÚCLEO DE POBLACIÓN</b>			
<b>1.LOCALIDAD:</b> Salinas de Tomabela		<b>2.FICHA N°:</b> 010	<b>3.FICHAS ASOCIADAS</b>
<b>4.ACCESOS</b>	<b>5.Desde</b> Guaranda Vía Ambato-Guaranda desde la Y del paramo.	<b>6.Via, tipo y estado</b> 2° orden 2° orden	<b>7.Tiempo y Medio de Transporte</b> 45 minutos aprox. Si existe 40 minutos aprox. No existe
<b>8.BREVE DESCRIPCIÓN:</b>			
<p>Esta parroquia, que es un ejemplo de iniciativas comunitarias pioneras en varios ámbitos, se encuentra al noreste de la capital provincial Guaranda, cantón Guaranda, provincia de Bolívar, en la región andina ecuatoriana. Se accede a ella desde la Plaza Roja de la ciudad de Guaranda. Para ello debe embarcarse en autobuses de las cooperativas Cándido Rada o Diez de Noviembre, en un recorrido de 10 km, en un tiempo aproximado de una hora y media por una carretera de segundo orden o lastrado. Actualmente están asfaltando esta vía.</p> <p>A 29 Km. de la ciudad de Guaranda, a una altura de 3.500 m.s.n.m, en dirección noroeste se encuentra ubicado uno de los lugares turísticos de mayor importancia en la provincia, la pujante parroquia de Salinas. Cuenta con una superficie de 491 Km<sup>2</sup>, la temperatura promedio es de 7°C, y posee una población de más de 10.000 habitantes, de los cuales en el casco urbano viven unos 800 y en el área rural la diferencia es más de 29 recintos o comunidades. La parroquia de Salinas es un pueblo tranquilo, productivo, ganadero y turístico; es tierra encantadora y en las cercanías de la parroquia existen formaciones geológicas y extrañas de interés para la arqueología e historia, e inclusive al ir de Salinas a Simiatug se distingue en una inmensa llanura de lado y lado grupos de piedra viva que semejan famosas ciudades con castillos, farallones, torres, columnas y estatuas así como monolitos de tiempos atrás.</p> <p>La parroquia de Salinas ha alcanzado un gran desarrollo gracias a las más de 29 empresas y actividades comunitarias como el Hotel el Refugio, La Hilandería, Texsal Salinas, La Procesadora y Comercialización de Hongos, Taller de Carpintería, Confección de Botones, Elaboración de Turrone, Fábrica de Mermeladas, Panadería, Molino y elaboración de Fideo, Piscicultura, Centro de Acopio, Tienda Comunal, Hospedería Campesina, reforestación, Embudidora, etc.</p> <p>Entre los atractivos están innumerables cascadas, la variedad de flora y fauna por lo que para conocerla se debe solicitar información y guías en el Hotel El Refugio de la parroquia de Salinas.</p>			

<b>9.PRINCIPALES RECURSOS Y ATRACTIVOS</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>	<b>Recursos</b>
R. Naturales	Montañas	Farallones Rocosos Diente del Inca El sombrero de Rumi Minas de Sal Cascada de Chazojuan
	Caída de agua	
R. Culturales	Cultural	Pase del chagra Reyes Toros de Pueblo
R. Etnográficos	Grupos Étnicos	Indígenas Tomabelas Salinas Waranka
Realizaciones Técnicas	Obras tecnológicas	La Hilandería Secadora de Hongos Fabrica de balones Fábrica de chocolates Molino de balanceados Cerámicas Embutidora
Actividades Programadas	Religioso  Fiestas Populares	Reyes Semana Santa Toros de Pueblo Pase del Chagra Carnaval Fiestas Patronales
<b>10.INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTOS GENERALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Transportes Públicos: Cándido Rada, Transs. Ambateñita, Cooperativa de camionetas Salinas, Transs. 10 de Noviembre.</li> <li>✓ Gasolineras: La más cercana vía a Guaranda</li> <li>✓ Teléfono Público: Si existe, teléfono convencional y la operadora celular Porta.</li> <li>✓ Oficina Bancaria: No existe, pero existe la cooperativa de ahorro y crédito Salinas Ltda. Cajero: No existe</li> <li>✓ Centro de Salud: Si existe. Centro de Salud Salinas Primeros Auxilios: No existe</li> <li>✓ Farmacia: Si existe, 2 farmacias.</li> <li>✓ Seguridad: Si existe 1 PAI.</li> <li>✓ Centros Escolares: Existen: 1 jardín de infantes, 1 centro de educación primario y 1 secundario. Centros Culturales: Centros Deportivos: No existen</li> <li>✓ Espacios Recreativos: Si existe 1 Discoteca Otros</li> </ul>		

<b>11.EQUIPAMIENTOS Y SERVICIOS PARA EL TURISMO</b>		
Alojamientos	Nº: 1	Tipo: Hostería, segunda categoría.
Restaurantes	Nº: 1	Tipo: Segunda categoría
Otros lugares de comida	Nº	Tipo
Empresas de Actividades Recreativas	Nº: 1	Tipo: Segunda Categoría
Empresas Receptivo	Nº: 1	Tipo: Segunda Categoría
Otros	Nº	Tipo
<b>12.OFICINA ITUR MAS PROXIMA</b>		
Fechas de Apertura: Todo el año		Horarios: 9:00 – 18:00
<b>13.PRINCIPALES PROBLEMAS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Señalización: Existe todo tipo de señalización.</li> <li>✓ Accesos: Existe 2 vías de acceso.</li> <li>✓ Información: Se puede obtener información en la oficina de turismo comunitario o en el Internet</li> <li>✓ Conservación Urbana: La comunidad se preocupa de la conservación de este y todos los lugares de interés.</li> <li>✓ Saneamiento</li> <li>✓ Circulación</li> <li>✓ Limpieza y recogida de basuras</li> <li>✓ Seguridad</li> </ul>		
<b>14.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:</b> Se puede obtener información desde distintas fuentes de información, por ejemplo desde el internet en las páginas web: <a href="http://www.ug.edu.ec/feriacomer/Grupos/SalinasGuarandaindex.htm">www.ug.edu.ec/feriacomer/Grupos/SalinasGuarandaindex.htm</a> , <a href="http://www.salinerito.com">www.salinerito.com</a> , Textos como El Anuario final de Salinas, Plan Estratégico de Desarrollo Provincial-Bolívar, entre otros.		
<b>15.REALIZADA POR:</b> Gabriel López		<b>16.FECHA:</b> 17/12/08

## 2.2. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO Y MICROENTORNO

GRÁFICO N° 1



### **2.2.1. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO**

La Hostería Ecoturística El Guarango realizará sus actividades en un macroentorno donde existirán varias oportunidades y amenazas, la empresa observará y responderá a estas fuerzas incontrolables.

#### **a) Análisis variable Económica.**

Los indicadores económicos del país varían mucho en los niveles y distribución de toda clase de ingresos que afectan el poder de compra del cliente, esto se ve afectado por varios aspectos que ejercen impacto en el desarrollo económico en el caso turístico y hotelero entre los que se puede mencionar: Tasa de Inflación, Tasa de Desempleo, Tasa de Interés, Tasa Activa, Tasa Pasiva y el Producto Interno Bruto, que están en permanente cambio, llegando también al comercio y a la estabilidad o en peor de los casos inestabilidad interna del País

#### **❖ Tasa de Inflación:**

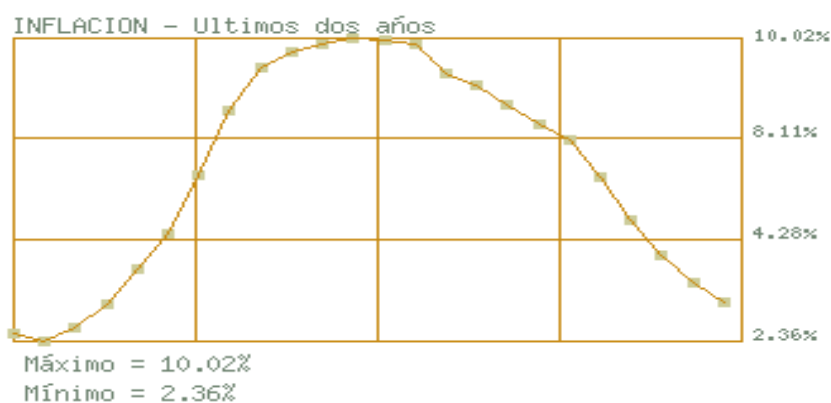
El Ecuador ha soportado en los últimos años gobiernos que han intentado buscar disminuir el índice de inflación, para así generar equilibrio económico. Durante el 2007-2008 se observó un comportamiento desde 1.39% a 10.02% donde se puede ver un índice de inflación inestable, el Ecuador terminó el año con una inflación de 8.83%, se cree que es un 40% más alto que el valor que se tiene registrado en diciembre del 2007. Debido a los resultados obtenidos, el gobierno actual no puede indicar que la economía del país está siendo llevada de la manera correcta, elementos como alimentos y bebidas fueron elevados de manera que aportaron a la tasa de inflación anual en un 47.91%, productos tales como plátano, papas, aceite, hicieron que la canasta básica familiar llegue a un costo de \$508.94, siendo el sueldo promedio de \$300.

En el aspecto hotelero – turístico, hace también que los precios se eleven debido a que los costos de insumos, materia prima, y todo a lo que se refiere en cuanto a este campo para brindar el producto o servicio, dependiendo al sector al que se dedica sube también el precio. Se podría decir también que en el Ecuador no existe inflación como tal,

el problema económico que viene enfrentando el país desde año 2.000 a partir de la dolarización es básicamente la devaluación de la moneda, la pérdida del poder de adquisición en relación a bienes y servicios, los mismos que se demandan en países que utilizan una unidad monetaria foránea, el caso de nuestro país.

## ESTADÍSTICA DE INFLACIÓN AÑO 2007 – 2008

GRÁFICO N° 2



FUENTE: Banco Central del Ecuador / Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

### ❖ Tasa de Desempleo:

La tasa de desocupación es la que más utilizada para definir la situación actual del empleo. Con este indicador se puede medir cuanta relación hay entre la población que efectivamente se encuentra desempleada. La tasa de desocupación a nivel nacional en los años 2007 - 2008, se encontraba como máximo 10.28% y 6.11% como mínimo (podremos observar en el grafico), cabe indicar que el año terminó con porcentajes que están debajo de las tasas correspondientes a años pasados. Sin embargo los pronósticos de la tasa de desempleo en el país registran a su crecimiento y no a la disminución, debido a que en gran medida la inestabilidad empresarial en el Ecuador, actualmente existen empresas que retiran capital y lo que en el futuro conlleva al cierre de éstas. Si miramos otro factor, es que se generó un poco de calma de la migración. El problema del desempleo afectó entre un 11.35% y 4.90%.



## DESEMPLEO A NIVEL NACIONAL 2007-2008

### GRÁFICO N° 3



FUENTE: Banco Central del Ecuador / Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

#### ❖ Tasa de Interés:

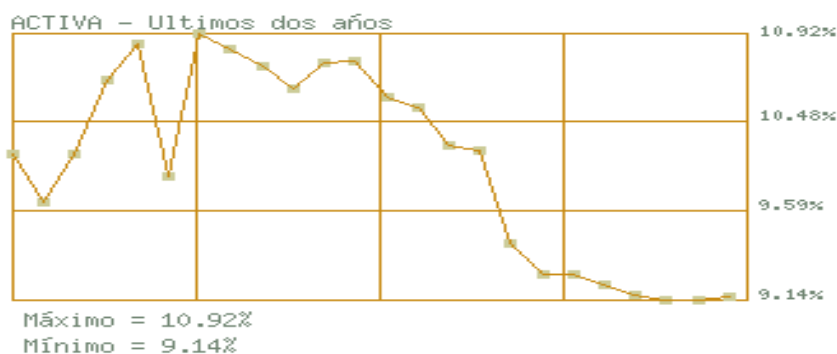
En el Ecuador los gobernantes han intentado regular las tasas de interés para que la economía del país logre establecerse, pero sin embargo no lo han logrado debido a que las tasas de interés son demasiado altas y la población no se encuentra satisfecha por lo que se ha hecho en cuando a este tema. Por esta razón las personas en nuestro país no son nada ahorrativas, debido a que el riesgo de pérdida de su dinero es alto.

#### ❖ Tasa Activa:

Es aquella que cobran las entidades bancarias por la prestación de dinero a sus clientes, en la actualidad la tasa se ha mantenido estable, pero en comparación a otras naciones el porcentaje es alto. Entre los años 2007 – 2008 la tasa activa ha variado entre el 10.92% y el 9.14%, con una proyección para el 2009 un porcentaje del 9.16%. En actuales días adquirir un préstamo para cualquiera que fuera el caso es complicado, debido a que la tasa de interés es alta.

## TASA ACTIVA 2007 – 2008

### GRÁFICO N° 4



FUENTE: Banco Central del Ecuador / Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

### ❖ Tasa Pasiva:

Es el dinero que las entidades bancarias deben pagar a clientes por el dinero depositado, este indicador va creciendo en función del incremento a los ingresos en las cuentas de ahorros y corrientes, el cliente que cuenta con mayor circulante tiene la tendencia de ahorrar. El enfoque del año 2007 en el mes de diciembre la tasa de interés se fijó en 5.64%, en cambio para diciembre del 2008 la tasa bajo a 5.09%, se puede ver la variación baja en un 0.55%. Para la población resulta poco factible depositar dinero en las entidades bancarias, porque el interés que se gana es demasiado bajo y también debido a que el mantenimiento de las cuentas en las entidades bancarias y otros servicios que ofrecen las mismas, terminan siendo excesivamente costosos.

## TASA PASIVA 2007 – 2008

### GRÁFICO N° 5



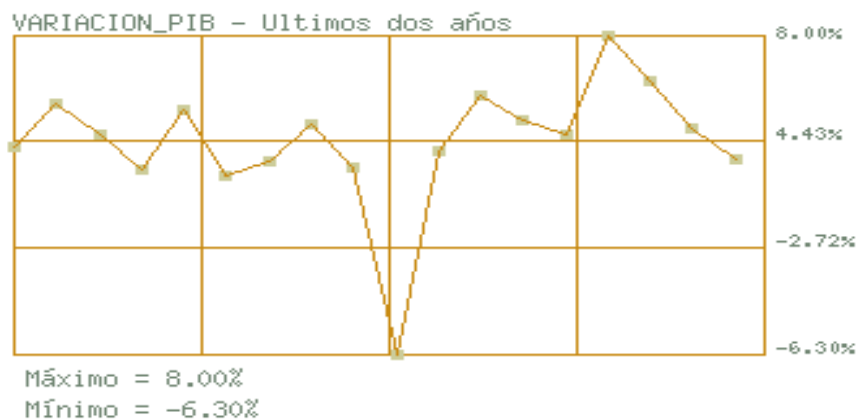
FUENTE: Banco Central del Ecuador / Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

### ❖ **Producto Interno Bruto (PIB):**

Son ingresos generados por la producción de un país menos los pagos al exterior. El Producto Interno Bruto de un país es la producción creada durante un período económico. El PIB de Ecuador, en los sectores con mayor influencia en esta expansión son el agropecuario, industria manufacturera, construcción, comercio y turismo con un aporte del 4.02%. En cuanto al ingreso nacional basado en valores económicos el Estado en enero del 2008 tuvo un total de 48508.00 millones de dólares. La producción total de la economía del país en relación a los bienes y servicios finales que se producen en un período determinado, esto evidencia que Ecuador se está volviendo productivo y por ende se está generando mayor cantidad de bienes y servicios; es decir el mercado es más competitivo.

### **PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)**

**GRÁFICO N° 6**



FUENTE: Banco Central del Ecuador / Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

### **b) Análisis de la variable Demográfica.**

#### ❖ **Ubicación Geográfica:**

Los factores geográficos, relacionados con los servicios públicos son considerados como un elemento que afecta al proyecto. Cabe destacar que los servicios públicos en el Ecuador son deficientes, particularmente los relacionados con los servicios básicos debido al lugar en donde se encuentra el proyecto, por lo tanto es necesario que se tomen medidas

por parte de las instituciones involucradas, para mejorar la confiabilidad de los servicios, puesto que este factor afecta el desenvolvimiento de la actividad turística en general. El desarrollo del proyecto se enfoca en la Provincia de Bolívar, Cantón Guaranda, Recinto de Cuatro Esquinas, zona cercana a la Parroquia de Salinas de Tomabela, donde se encuentra los establecimientos de producción autónoma en el Ecuador. La finalidad es dar a conocer aun más a la Parroquia Salinas y en sí a la Provincia, generando de esta manera también fuentes de empleo.

❖ **Ubicación demográfica:**

La Parroquia de Salinas de Tomabela, con tan solo 2000 habitantes comenzó sus actividades y elaboración de varios productos, los mismos que hoy en día son exportados, y para finales del año 2009 habitaban ya cerca de 10.000 habitantes. Debido al gran crecimiento de esta zona de enorme producción ha demandado también la afluencia de personal de trabajo y también ha crecido el flujo de turistas.

**c) Análisis de la variable Tecnológica.**

En cuanto a la lo relacionado con esta variable las maquinarias e instrumentos a necesitar son de fácil acceso gracias a los tratados adquiridos en los últimos años por parte del gobierno y además estos también se encuentran en Ecuador, por lo tanto su adquisición se facilita aun más. En el marco de las empresas turísticas es necesario manifestar, que no ha de correlacionar calidad de producción con elevado nivel de tecnificación o mecanización. La actividad turística se caracteriza por los principios de atención personal al cliente, con lo cual el exceso de automatización o mecanización pueden deteriorar la imagen de calidad, creando un entorno respecto a la imagen bastante negativo.

**d) Análisis de las variables Socio – Cultural.**

Es importante mencionar que la población total de ocupados en la región Metropolitana es de un 43% en relación al territorio nacional y que el 60% de la población es urbana, por lo tanto el encontrarse la mayor

cantidad de población ocupada y urbanizada en Quito da a conocer que en esta ciudad hay más oportunidades de trabajo.

La Evolución Demográfica de Ecuador en los últimos diez años ha progresado en gran medida.

Por otra parte, en cuanto a los factores competitivos, se considera una amenaza a la apertura de mercados. Así también se considera a las inversiones extranjeras como una oportunidad, puesto que se fomenta la competencia y se dan opciones para implementar nuevas estrategias.

**e) Análisis de las variables Político - Legal.**

Ecuador se encuentra en una categoría C, y gracias a esto sus puntos débiles son: La presencia de grandes desequilibrios económicos y la falta de solidez financiera del país que hacen que el estado y las empresas se perjudiquen globalmente de las primas de riesgo más altas de la zona, el entorno político es inestable y no existe un consenso en lo que se refiere al mantenimiento de lo que podemos llamar como grandes desequilibrios macroeconómicos, el sistema bancario es el menos sólido de la región. La nueva ley de seguridad financiera afecta directamente a la estabilidad política y social a nivel del país esto acompañado de las leyes tributarias complica aún más el panorama.

El Ministerio de Turismo, conjuntamente con cada uno de los ministerios coordinadores correspondientes, han diseñado una serie de medidas para mitigar la eventualidad de un impacto fuerte a través de estrategias como el impulso de programas para la promoción y difusión del destino Ecuador inyectando más recursos a esto, las políticas tomadas para el sector turísticos y ambiental se muestran favorables, el aporte de 14 millones de dólares para el desarrollo de las estrategias antes mencionadas y el financiamiento directo de proveedores de servicios de recreación hacen que el sector a pesar de la fuerte recesión económica que existe a nivel mundial pueda superar la disminución del 15% turistas extranjeros durante el 2009.

**f) Análisis de la variable Ambiental.**

Al encontrarse en un lugar estratégico debido a que Salinas de Tomabela, cuenta con gran biodiversidad, flora y fauna, diversidad de climas, etc., tiene gran flujo de turistas y además genera una oportunidad para el desarrollo de un establecimiento hotelero ya que atrae a turistas nacionales y extranjeros que desean convivir con la naturaleza en un lugar en el que además se relajan y comparten con la comunidad.

**2.2.2. ANÁLISIS DE MICROENTORNO**

Varios elementos que afectarán en forma más cercana al éxito de la empresa, en el cual los factores que se deben analizar son: la empresa como tal, los competidores más directos, proveedores, intermediarios, clientes y otros públicos.

**a) Proveedores**

Los proveedores son empresas o particulares que proporcionan los recursos que necesita la empresa para producir sus bienes y servicios. Las tendencias y acontecimientos que afecten a los mismos pueden a su vez, afectar seriamente a la empresa.

La Hostería regulará a los proveedores, éstos deberán entregar los productos bajo ciertas condiciones (precios, forma, lugar y fecha de entrega, entre otras). El siguiente listado contiene el nombre de empresas que proveerán de ciertos productos e insumos que el establecimiento necesita para ejecutar sus operaciones diarias:

**Equipos e instrumentos de Cocina:**

- Termalimex
- CodeHotel
- Imbranato

**Carnes y derivados:**

- Pronaca

**Viveres Frescos y Secos:**

- Mercado Mayorista
- Supermercados TIA

**Vinos y Licores:**

- Hernan Cabezas
- La Bola de Oro

**Bebidas No Alcohólicas:**

- Cia. Coca Cola

**Uniformes del personal:**

- El Uniforme
- C & M Uniformes

**Menaje:**

- Almacenes Jiménez

**Televisión por Cable:**

- UNIVISA

**Telefonía e Internet:**

- Corporación Nacional de Telecomunicaciones

**Agua Potable:**

- Empresa de Agua Potable Guaranda

**Energía Eléctrica:**

- Empresa Eléctrica Guaranda

**b) Empresa**

La empresa legalmente se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, en donde sus propietarios serán el autor de este proyecto conjuntamente con 3 socios.

El financiamiento para la puesta en marcha del proyecto se obtendrá a través de entidades públicas o privadas, que brinden las facilidades necesarias para acceder a un crédito de acuerdo a las tasas de interés vigentes.

Para que la Hostería El Guarango empiece a operar necesita obtener licencias de funcionamiento, registros sanitarios, patentes, entre otros, que solicitan el Ministerio de Turismo, el Municipio de Guaranda, La Cámara de Turismo, El Ministerio de Salud, Bomberos, etc.

La Hostería obtendrá la categoría de 4 estrellas, cumpliendo normas y estándares necesarios, prevención de desastres naturales, sanidad y seguridad industrial. Incrementando así el valor de su categoría.

La localización de la hostería será dentro de una parte de las 6 hectáreas con las que cuentan los socios, mismas que pertenecen a uno de los propietarios, en el mismo que se tratará de representar en su decoración y servicio la historia, costumbres y tradiciones de la zona, para lo cual se realizará una profunda investigación, aprovechando los conocimientos que cada una de las personas involucradas aportarán; y de esta manera capacitar al personal de servicio ya que ellos serán los voceros de estos conocimientos y quienes se encargarán de revivir estos acontecimientos para los clientes.

El personal tendrá que estar relacionado con las áreas de hotelería, gastronomía y turismo, ya que será evaluado de acuerdo a competencias que se relacionen directamente con estas áreas.

#### **c) Intermediarios**

El establecimiento tendrá bien marcado sus intermediarios, quienes ayudarán a promover, vender y distribuir sus productos a los clientes. En el área de servicio directamente el gerente de ventas, recepcionista, meseros, bar tender, quienes se convertirán en vendedores de todo lo que produzca y ofrezca la Hostería y la página web ya que el cliente tendrá la opción de reservar e incluso anticipar su llegada de forma on-line.

#### **d) Clientes**

La calidad del servicio y producto entregado será medido en base a lo que prefiera el segmento de clientes al cual está dirigido el proyecto, esencialmente está enfocado al turismo en general especialmente al internacional (Europeo y norteamericano) debido a que son atraídos por el patrimonio cultural que encierra el Ecuador en general, ya que en esta zona existen no sólo las empresas fabricantes de varios productos, sino



también variedad de atractivos turísticos naturales y culturales, también al turismo local relacionado con el arte, la cultura y gastronomía, esto se determinará con el respectivo estudio de mercado y así desarrollar el marketing mix que corresponda.

#### **e) Competencia**

Dado el cuadrante de influencia para desarrollar este proyecto, se encuentra el único posible competidor directo; Hotel El Refugio, es el único ubicado dentro de la comunidad de Salinas. Éste posee categoría de dos estrellas y ha logrado posicionamiento en el mercado tanto por el tiempo que ya lleva en el mismo como por el reconocimiento por parte de los clientes que ya han hecho uso de sus instalaciones, pero de ninguna manera logrará tener el mismo estilo el cual es un punto a favor para la Hostería El Guarango.

#### **f) Público**

El público en general está compuesto por aquellos interesados en conocer o solicitar los servicios de establecimientos sin convertirse aún en clientes, esto dependerá fundamentalmente del reconocimiento y reputación que la hostería llegue a tener cuando se empiece a dar a conocer en el mercado.

Así por ejemplo tenemos clientes que al conocer de su existencia sientan la curiosidad de visitar y hospedarse, es a ese público a quienes se debe diferenciar para atraerlos y convertirlos en nuestros clientes. Para este caso pueden ser los mismos habitantes de la ciudad de Guaranda y de la provincia en general, aquellos que por ciertas ocasiones o fechas determinadas visitan dicha provincia.

### **2.3. ESTUDIO DEL MERCADO.**

Para conocer los gustos, preferencias y necesidades de los posibles clientes que tendrá la hostería, se procedió a realizar una indagación por medio de encuestas, a los habitantes de las provincias que llegan hasta este sitio turístico por diferentes motivos, se realizó a visitantes de

diferentes lugares como: Guayas, Bolívar, Chimborazo, Tungurahua y algunas personas de nacionalidad Europea, Norte Americanos, pero previamente a esto se determinó el tamaño de la muestra, la misma que sirvió para obtener información y datos necesarios de los potenciales consumidores, y que se usarán para conocer de manera un poco mas concisa que es lo que el cliente desea en cuanto a servicios y productos que brindará la hostería, todo esto a través de los resultados obtenidos de un sondeo con preguntas que ayudaron a cumplir con esta investigación de mercado.

#### **2.4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

Para el presente proyecto se ha considerado como segmento de mercado al conformado por turistas extranjeros, obviamente sin dejar de lado al cliente nacional, los mismos quienes son los que crean el alto flujo de visita anual a la comunidad de Salinas de Tomabela, con motivo de realizar turismo comunitario, alternativo, de recreación y de conocimiento, así como también a las personas de las diferentes instituciones públicas, privadas, escuelas, colegios. Se han considerado a estos grupos consumidores reales y potenciales para la Hostería El Guarango.

## 2.5. TAMAÑO DE LA MUESTRA

El universo de estudio para la obtención del tamaño de la muestra, fue la recepción de turistas nacionales y extranjeros que han visitado la Parroquia de Salinas de Tomabela en el año 2007 y 2008, de acuerdo a las estadísticas que se obtuvieron de la oficina de La Fundación Juvenil el Salinerito son los que llevan esta información.

Turistas Nacionales y Extranjeros que ingresaron a la Parroquia

↗ **AÑO 2008: 20.610**

Con estos datos se escogió una muestra del universo y se la realizó por medio de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 (p.q) N}{(N-1) e^2 + Z^2(p.q)}$$

En donde:

Z= nivel de confianza (95%) (1.96)

N= universo o población.

p= probabilidad a favor (0.5).

q= probabilidad en contra (0.5)

e= error de estimación (0.05) (precisión en los resultados)

Sustituyendo con la fórmula tenemos:

$$N = \frac{1.96^2 (0.5*0.5) 20.610}{(20.610) (0.05)^2 + 1.96^2 (0.5*0.5)}$$

$$N = \frac{3.84 (0.25) 20.610}{(20.610) (0.0025) + 3.84 (0.25)}$$

$$N = \frac{19.786}{51,52+0.96}$$

$$N = \frac{19.786}{52,48}$$

$$N = \underline{377}$$

## 2.6. DISEÑO DE LA ENCUESTA

### UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL ESCUELA DE TURISMO Y HOTELERÍA

Edad: .....

Sexo: F  M

Nacionalidad: .....

Ocupación:

( ) Estudiante

( ) Profesional

Instrucción:

( ) Primaria

( ) Secundaria

( ) Superior

( ) Otros

( ) Quehaceres domésticos

1. Ha visitado la Prov. De Bolívar y sus alrededores, en qué mes y por qué motivos?

-----  
-----

2. Conoce usted de la existencia de hosterías o sitios de recreación en la Parroquia de Salinas de Tomabela Prov. De Bolívar?

Si  ¿Cuáles? -----

No

3. Le gustaría que, dentro de la Prov. Bolívar existiera una hostería exclusiva donde se pueda hospedar por más de 2 días?

Si

No

4. Estaría usted interesado en hospedarse en una hostería en la que pueda conocer y ser partícipe de actividades que se realizan en Salinas de Tomabela?

Si

No

5. Cómo quisiera usted que estuviera equipada las instalaciones de la hostería y que servicios adicionales le gustaría? **(enumere en orden de preferencia)**

Piscina

Jardines y Áreas verdes

Canchas deportivas

Jacuzzi

Sauna

Zona de Camping

- Recorridos guiados en los sitios de interés turístico del lugar
- Recorrido en cabalgatas por la zona
- Pesca deportiva
- Otros
- ¿Cuáles? -----

6. Cuando usted viaja, lo hace con quien y con cuantas personas? (número de personas)

- Solo
- Amigos
- Familia

¿Por qué? -----

7. Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por hospedaje diario?

- 20 - 25 dólares
- 30 -35 dólares
- 40 - 45 dólares
- Más de 50 dólares

8. En el área de restaurante le gustaría degustar comida: (enumere según su preferencia)

<b>Nacionales</b>		<b>Extranjeras</b>	
Sierra	<input type="checkbox"/>	Italiana (pastas, pizzas)	<input type="checkbox"/>
Costa	<input type="checkbox"/>	Argentina (parrilladas)	<input type="checkbox"/>
Oriente	<input type="checkbox"/>	Comida rápida (hamburguesas, etc)	<input type="checkbox"/>

9. Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por persona y por menú, en el área de restauración?

- 7 – 10 dólares
- 12 – 15 dólares
- 17 – 20 dólares

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## 2.7. TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

### 1. Ha visitado la Prov. De Bolívar y sus alrededores, en qué mes y por qué motivos?

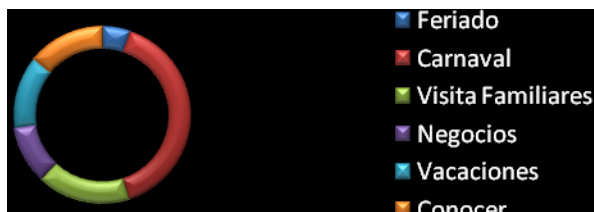
CUADRO N° 14

Mes	No. de personas	Motivos
Enero	17	Visita a familiares
Febrero	150	Carnaval
Marzo	15	Negocios
Abril	10	Negocios
Mayo	15	Conocer
Junio	15	Negocios
Julio	18	Conocer
Agosto	20	Conocer
Septiembre	25	Vacaciones
Octubre	25	Vacaciones
Noviembre	20	Feriado
Diciembre	47	Visita a familiares

CUADRO N°15

Motivo	No. de personas	%
Feriado	20	5.31
Carnaval	150	39.78
Visita a familiares	64	16.98
Negocios	40	10.61
Vacaciones	50	13.26
Conocer	53	14.05

GRÁFICO N° 7



**Conclusión:** Según la encuesta realizada, se tuvo conocimiento que en un 5.31% de los encuestados ingresan a La Parroquia de Salinas por temporada de feriado, 39.78% por festividades de Carnaval, 16.98% para visitar a familiares, 10.61% por negocios, 13.26% por vacaciones, mientras que el 14.05% lo hace por conocer.

En general el resultado de esta pregunta ayuda a conocer los motivos por los cuales visitan la parroquia de Salinas y sus alrededores, dando como muestra un alto porcentaje que en los meses de febrero, septiembre, octubre y Diciembre de cada año, sin lugar a dudas generará más llegada de turistas y movimiento interno en la zona, lo que proporciona una clara pauta de un aparente crecimiento y reactivación de la actividad turística en estas épocas del año, por lo que la hostería se basaría en la determinación de un calendario de feriados y festividades desde el primer día del año, esto ayudará mucho a la planificación del turismo interno, y, en la práctica el resultado general será absolutamente positivo.

**2. Conoce usted de la existencia de hosterías o sitios de recreación en la Parroquia de Salinas de Tomabela Prov. De Bolívar?**

**CUADRO N° 16**

<b>Concepto</b>	<b>No. de personas</b>	<b>%</b>
Sí	90	23.87
No	287	76.13

**CUADRO N° 17**

<b>Hosterías</b>	<b>No. de personas</b>
Hotel el Refugio	75
Hostal Salinas	15

**GRÁFICO N° 8**



**Conclusión:** Se tiene que el 23.87% de los encuestados dijeron que si conocen sitios de alojamiento y los mencionaron, mientras que un 76.13% dijeron no conocer la existencia de hosterías en el lugar.

Gracias a la pregunta numero 2 se pudo verificar que efectivamente no existe una hostería en este lugar que sea lo suficientemente conocida y así mismo sirvió para ver el grado de aceptación de éstas personas, relacionado a la creación de la hostería y posteriormente a la difusión a



través de los medios de comunicación social y así determinar el nicho al cual nos dirigiremos.

**3. Le gustaría que, dentro de la Prov. Bolívar existiera una hostería exclusiva donde se pueda hospedar por más de 2 días?**

**CUADRO N° 18**

<b>Concepto</b>	<b>No. de personas</b>	<b>%</b>
Sí	377	100
No	0	0

**GRÁFICO° 9**



**Conclusión:** El 100% de las personas dijeron que sí les gustaría, así poder llegar a Salinas de Tomabela a una hostería exclusiva, cómoda y también segura.

Esta pregunta está orientada hacia la factibilidad para la creación de la hostería, ya que demuestra un alto grado de aceptación por parte de los encuestados, lo que resultará de gran beneficio para esta zona ya que se brindará la oportunidad de tener un lugar donde encuentren diversidad de servicios e instalaciones para su recreación, con un mejoramiento de calidad.

4. Estaría usted interesado en hospedarse en una hostería en la que pueda conocer, ser partícipe de actividades que se realizan en Salinas de Tomabela?

CUADRO N° 19

Concepto	No. de personas	%
Sí	307	81.43
No	70	18.57

GRÁFICO N° 10



**Conclusión:** Un 81.43% de las personas dijeron que sí están interesados en hospedarse en una hostería donde puedan conocer y participar en las actividades rutinarias de Salinas, mientras que un 18.57% dijo que no.

Esta pregunta ayuda a tomar en cuenta las diferentes opiniones, además que sirve para implementar la innovación de servicios y productos adicionales en el mercado, con la posibilidad de ampliar las inversiones dentro de servicios complementarios y definir sistemas de valoración y conservación del medio cultural y comunitario, logrando que la hostería se convierta en la pionera y se posea como la única en ofertar alternativas distintas y nuevas en el mercado de la hotelería.

**5. Cómo quisiera usted que estuviera equipada las instalaciones de la hostería?**

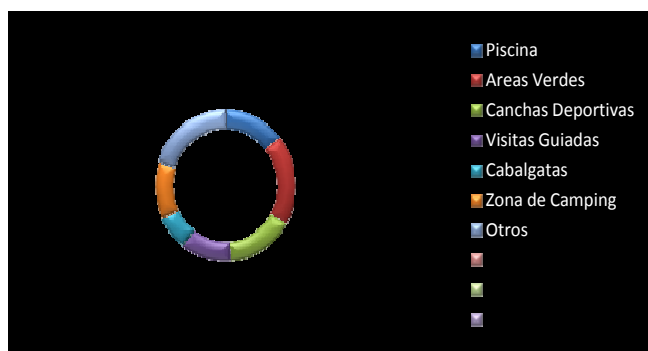
**CUADRO N° 20**

<b>Concepto</b>	<b>No. de personas</b>	<b>%</b>
Piscina	54	14.32
Áreas verdes	73	19.36
Canchas deportivas	58	15.38
Visitas Guiadas	43	11.41
Cabalgatas	29	7.69
Zona de Camping	46	12.20
Otros	74	19.63

**CUADRO N° 21**

<b>Otros</b>	<b>No. De personas</b>
Pesca deportiva	33
Sauna	15
Jacuzzi	13
Gimnasio	8
Spa	5

**GRÁFICO N° 11**



**Conclusión:** Del total de las personas encuestadas escogieron más de una opción, lo que dio como resultado que el 14.32% expresaron que las instalaciones de la hostería estuviera dotada de piscina, un 19.36% dijo de áreas verdes, un 15.38% de canchas deportivas, a más de un 11.41% que le gustaría hacer visitas guiadas y el 7.69% de un hacer cabalgatas, también un 12.20% estaría dispuesto a hacer uso de una zona de camping y de otros equipamientos el 19.63% como, pesca deportiva, sauna, jacuzzi, un gimnasio y a más de un spa.

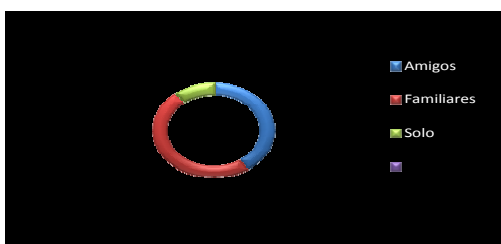
Con esta pregunta se logró conocer qué instalación tiene mayor importancia para las personas al momento de visitar un centro de recreación, lo cual ayudará para la implementación de instalaciones recreativas, que servirán para la satisfacción total de los usuarios. Con esto se difundirá la diversificación del servicio y productos que se ofrecerá y así de esta manera responder a los mercados internos y receptivos.

**6. Cuando usted viaja lo hace con y con cuantas personas? (número de personas)**

**CUADRO N° 22**

<b>Concepto</b>	<b>No. de personas</b>	<b>%</b>	<b>N° de personas</b>
Amigos	153	40.58	6 – 8
Familia	184	48.81	4 – 5
Solo	40	10.61	-

**GRÁFICO N° 12**



**Conclusión:** Se pudo conocer que en un 40.58% los encuestados viajan en grupos de amigos, en un 48.81% en familia y en un 10.61% solos.

Esta pregunta nos ayuda a conocer la cantidad de personas que podrán ser los potenciales clientes de la hostería, y así estar preparados para brindar un servicio de alta calidad, logrando cumplir sus necesidades y expectativas de cada uno de los clientes.

**7. Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por hospedaje diario?**

**CUADRO N° 23**

<b>Precio</b>	<b>No. de personas</b>	<b>%</b>
\$20 a \$25	327	86.74
\$30 a \$35	38	10.08
\$40 a \$45	10	2.65
Más de \$50	2	0.53

GRÁFICO N° 13



**Conclusión:** De acuerdo al presupuesto de las personas encuestadas estarán dispuestas a pagar 20 a 25 USD por hospedaje diario el 86.74%, el 10.08% asignaría de 30 a 35 USD de su presupuesto, el 2.65% de 40 a 45 USD y un 0.54% asignaría más de 50 USD.

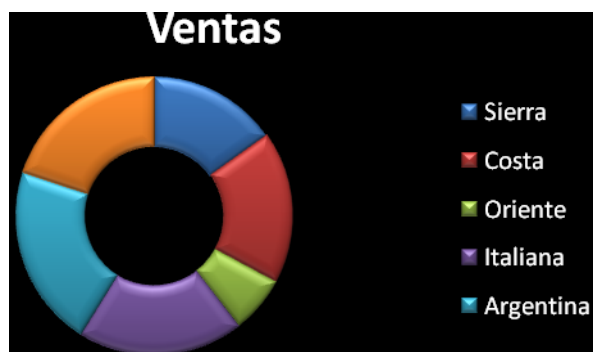
Con esta pregunta se puede conocer y ayudará a la segmentación de la demanda, la hostería implementará planes de presupuesto según sus ingresos o niveles económicos, logrando así que nuestros clientes ganen calidad de servicio y excelente relación precio-calidad, por el disfrute de alojamiento, alimentación y otros servicios complementarios.

**8. En el área de restaurante le gustaría que solo se brinde especialidades nacionales o también extranjeras (cuáles)?**

CUADRO N° 24

Concepto				%	
Nacionales		Extranjeras			
Sierra	57	Italiana	73	15.12	19.36
Costa	67	Argentina	80	17.77	21.22
Oriente	25	Comida rápida	75	6.63	19.89

GRÁFICO N°14



**Conclusión:** De acuerdo con el estudio realizado, las personas que les gustaría degustar solamente gastronomía nacional dentro del área de restauración de la hostería es de 39.52%, en cambio un 60.48% de las personas les agradaría también degustar gastronomía extranjera y comida rápida.

Con el análisis de esta pregunta, se conoce qué es lo que el cliente espera del área de restauración y el establecimiento se encontrara en óptimas condiciones al momento de elegir los productos para brindarle al cliente y el mismo se sienta satisfecho con el servicio y el producto recibido.

**9. Hasta cuánto estaría dispuesto a pagar por persona y por menú, en el área de restauración?**

CUADRO N° 25

Precio	No. de personas	%
\$7 a \$10	322	85.41
\$12 a \$15	35	9.28
\$17 a \$20	20	5.31

GRÁFICO N° 15



**Conclusión:** El presente análisis de la pregunta número 9 indica que un 85.41% de las personas encuestadas y de acuerdo al presupuesto de cada una de ellas estarían dispuestas a pagar de 7 a 10 USD por un menú en el restaurante de la hostería, también nos indica que un 9.28% de todas las personas pagarían de 12 a 15 USD y nada más que un 5.31% pagaría de 17 a 20 USD por el servicio de restauración.

De acuerdo con el análisis obtenido en las encuestas realizadas dentro de esta pregunta se observa el tipo de público que podrá ser parte y hacer uso de las instalaciones de la hostería, esto ayuda a segmentar el mercado y enfocarnos con un poco mas de dirección al segmento de mercado que estará dirigida la hostería.

## 2.8. Análisis de los resultados.

Con el análisis después de las encuestas realizadas a los habitantes de la provincia Bolívar, las provincias más cercanas y algunos turistas extranjeros que visitan la parroquia de Salinas de Tomabela por diferentes motivos y circunstancias, se pudo constatar que sí existe un importante número de visitantes que ingresan a la zona, esto da como resultado que la creación de la hostería está justificada y tendrá aceptación necesaria para su implantación.

## 2.9. Oferta.

La Parroquia de Salinas de Tomabela presenta atractivos naturales y culturales que le permiten ofrecer a turistas nacionales y extranjeros la oportunidad de disfrutar y conocer de sus riquezas, así como también las



distintas empresas de todo tipo de productos; de las cuales pueden ser participes, aprender de la elaboración de cada producto y degustarlos.

Salinas de Tomabela oferta un establecimiento de alojamiento, el mismo que tiene cierta capacidad en cuanto a espacio físico, para recibir a turistas nacionales y extranjeros que ingresen a esta zona por diferentes motivos, lo que a continuación se detalla en la siguiente tabla.

#### **PLAZAS QUE DISPONE LA PARROQUIA DE SALINAS DE TOMABELA**

**CUADRO N°26**

<b>HOTEL</b>	<b>Sencillas</b>	<b>Dobles</b>	<b>Triples</b>
Hotel el Refugio	7	5	3
Extensión del Hotel el Refugio	5	3	2

Los habitaciones que se detallan en el cuadro anterior, cabe destacar que sólo cuentan con el servicio de pernoctación, el Hotel El Refugio alberga a 26 personas y con la ampliación el total es de 43 personas diarias, dando como resultado anual de 15.695 visitantes, y un restaurante el mismo que tiene capacidad únicamente para 15 personas y las instalaciones no son las adecuadas para recibir y brindar este tipo de servicio.

En lo que respecta a la Hostería El Guarango, ofrecerá a los turistas nacionales y extranjeros el siguiente detalle de cabañas dentro de sus instalaciones:

#### **TIPO DE HABITACIONES CON LAS QUE CONTARÁ LA HOSTERÍA "EL GUARANGO"**

**CUADRO N° 27**

<b>Cabañas Dobles</b>	<b>Cabañas Triples</b>	<b>Cabañas Múltiples</b>
4	5	7

El proyecto de creación de la Hostería tendrá un total de 16 cabañas, las mismas que tendrán la capacidad para recibir a 58 personas en una ocupación total diaria, lo que permitirá alojar a un total de 21.170 personas por año.

Dentro de la misma existirán otro tipo de instalaciones, a más de otros servicios adicionales:

- Restaurante.
- Bar.
- Aéreas verdes.
- Salón para eventos.
- Canchas deportivas.
- Piscina cubierta y temperada para adultos.
- Piscina cubierta y temperada para niños.
- Sauna.
- Jacuzzi.
- Área de camping.
- Pesca deportiva.
- Áreas infantiles.
- Parqueadero privado.
- Entre otros.

La hostería contará con estos y otros servicios y productos los mismos que marcarán diferencia, lo que hará de la hostería El Guarango la pionera dentro de la zona y de la provincia.

La Hostería, pretende alcanzar en proporciones de ocupación anual los siguientes porcentajes:

**CUADRO N°28**

<b>MES</b>	<b>TEMPORADA</b>	<b>PORCENTAJE MENSUAL</b>
Enero	Alta: Festividades	80%
Febrero	Alta: Carnaval	100%
Marzo	Baja	70%
Abril	Baja	70%
Mayo	Baja	70%
Junio	Alta:	80%
Julio	Alta:	100%

Agosto	Alta:	100%
Septiembre	Alta:	80%
Octubre	Baja:	70%
Noviembre	Alta: Día de los difuntos	90%
Diciembre	Alta: Festividades de Navidad y fin de año	80%

## 2.10. Demanda.

La Demanda es una expresión de voluntad y una capacidad de compra, es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Para analizar la demanda se requiere de factores que puedan ser medidos con facilidad, considerando fenómenos objetivos como la población, los ingresos, precios y otros aspectos un poco más cualitativos, como las actividades y expectativas de los consumidores. Con el análisis de la demanda se logran determinar las condiciones que afectan y determinan el consumo de un producto o servicio en función del tiempo. Para el análisis de la demanda fue necesario realizar una investigación del mercado, sobre nuestros potenciales clientes, lo cual sirvió para segmentar el mercado, llegando a ser éstos los que conforman el mercado meta.

### 2.10.1. Demanda histórica.

Según datos obtenidos de la Fundación El Salinerito dentro de la comunidad de Salinas, a este lugar han ingresado turistas nacionales y extranjeros de los cuales llegaron anualmente en las siguientes cifras:

- Pichincha 30%                      - Alemanes 25%
- Guayas 35%                        - Franceses 20%
- Cotopaxi 15%                       - Españoles 25%
- Tungurahua 20%                    - Italianos 30%

De acuerdo a las estadísticas de la Fundación, estos son los porcentajes de acuerdo a las provincias y nacionalidades, existen otras cifras, pero se han tomado las más relevantes.

## TURISTAS QUE INGRESASON A LA PARROQUIA DE SALINAS DURANTE LOS PERIODOS DE LOS AÑOS 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008.

CUADRO N° 29

AÑO	NUMERO DE TURISTAS
2004	16.787
2005	17.671
2006	18.601
2007	19.580
2008	20.610

### 2.10.2. Demanda actual.

El sector turístico es una actividad económica que continúa manifestando una tendencia de crecimiento a nivel nacional y mundial, en términos cuantitativos y económicos (llegadas, pernoctaciones, crecimiento de la oferta, ingresos, etc.) El lugar de procedencia de los turistas que visitan la Parroquia de Salinas de Tomabela es de las siguientes Provincias y nacionalidades:

- Pichincha - Alemanes
- Guayas - Franceses
- Cotopaxi - Españoles
- Tungurahua - Italianos

### 2.10.3. Demanda insatisfecha.

La parroquia de Salinas de Tomabela presenta una Oferta Actual anual para 15.695 personas en su establecimiento Hotel El Refugio incluyendo su ampliación, según los datos de la Fundación El Salinerito, en lo que respecta a la Hostería El Guarango, ésta estimada en la capacidad de sus instalaciones de alojamiento una Oferta para una cantidad muy superior de huéspedes anualmente (21.170), la diferencia que marca La Hostería El Guarango es que contará con la variedad de servicios y

productos de calidad antes mencionados, los mismos que actualmente no cuenta ni ofrece la Oferta Actual.

Por lo que se justifica la creación de una hostería de calidad en la zona, la misma que no esté dispuesta sólo a ofrecer el alojamiento, sino la comodidad y calidad que busca el huésped.

**CUADRO N° 30**

Demanda Actual	20.610
Oferta Actual	15.695
<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>4.915</b>

Para fines académicos se tomará en cuenta el total de la demanda insatisfecha, este valor servirá para las estadísticas de personas, las mismas que la hostería podrá albergar en sus instalaciones en un año.

#### **2.10.4. Demanda Futura**

Para calcular la Demanda Futura y continuar con el estudio de mercado para la creación de una hostería dentro de la Parroquia Salinas de Tomabela en la Prov. De Bolívar, se tomarán en cuenta datos de las estadísticas existentes dentro de la Fundación Juvenil El Salinerito, los mismos que han sido facilitados gracias al Director de dicha fundación el Sr. Washington Samaniego, para así saber si el mercado turístico dentro de la zona todavía ingresará en años posteriores.

**CUADRO N°31**

<b>Concepto</b>	<b>Demanda Futura</b>
Año 2011	20.610
Año 2012	21.641
Año 2013	22.723
Año 2014	23.859
Año 2015	25.051

Estos datos serán analizados sólo en cuanto al servicio de alojamiento, debido a que la hostería se dedicará también a ofrecer servicios adicionales como se los ha mencionado anteriormente, de esta manera

se justifica en plenitud la creación de dicho establecimiento, sabiendo así que no se llegará a una pérdida de ingresos.

### **3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

Conocido ya el entorno y la situación existente y actual en donde se desarrollará el proyecto de creación de la Hostería “El Guarango”, será necesario llevar a cabo la planificación que permitirá conocer hacia dónde se quiere llegar, tomando como punto de partida ¿Cómo se realizará y dónde se encontrará ubicada la hostería?. Estos aspectos son de vital importancia para establecer la orientación que la empresa ya establecida deberá seguir. Para su creación se propone el siguiente direccionamiento estratégico:

#### **3.1. MISIÓN.**

Somos un establecimiento hotelero ubicado en la Prov. de Bolívar comprometido en la valoración y cuidado de la naturaleza apoyado en Talento Humano altamente competitivo, siendo una hostería productiva e innovadora con la creatividad y calidad, para lograr fidelización de los clientes.

#### **3.2. VISIÓN.**

A 5 años plazo la Hostería El Guarango será una empresa turística que brinde servicios de alojamiento, alimentación y recreación, reconocida a nivel nacional proyectado al mercado internacional, siendo coparticipes del cuidado de belleza natural, contribuyendo con responsabilidad social al desarrollo de la zona.

#### **3.3. VALORES CORPORATIVOS.**

##### **Compromiso:**

Contará con un equipo humano verdaderamente comprometido, que trabajará con amor y dedicación para servir al cliente, quien será la razón de ser del establecimiento.

**Identidad:**

Establecer con una amplia variedad de productos y servicios, con la ayuda del personal, el compromiso, es crear la identidad necesaria para conseguir posesión en la mente del consumidor, destacándose por ser una hostería que representa la cultura de esta provincia.

**Honestidad:**

Cumplirá las responsabilidades con la comunidad, los proveedores y principalmente con los clientes externos e internos, siendo transparentes, brindando confianza y precios justos a través de procesos claramente definidos.

**Calidad:**

Brindar a los clientes satisfacción total, cuidando cada uno de los detalles, atendidos por un recurso humano capacitado con altos estándares de calidad dentro de una adecuada infraestructura.

**Calidez:**

Se vivirá dentro un ambiente alegre, de respeto y confianza, haciendo sentir a nuestros clientes como en casa, felices y cómodos.

**3.4. OBJETIVOS CORPORATIVOS.**

1. Mejoramiento continuo en la calidad de productos, servicios y procesos.
2. Incrementar las ventas y la rentabilidad en un 10% anual, gracias a que se dará a conocer al establecimiento de manera agresiva.
3. Incrementar los clientes en un 5 a 10% anual gracias a los convenios con agencias de viaje, establecimientos públicos, gubernamentales entre otros.
4. Crear y mantener altos estándares de satisfacción de los clientes.
5. Asegurar el mejoramiento en la diferencia competitiva, cumpliendo con los objetivos de calidad: accesibilidad, competencia y cortesía.
6. Ofrecer estabilidad laboral y reconocimiento al equipo de trabajo.

### **3.5. ESTRUCTURA LEGAL.**

#### **3.5.1. REGLAMENTO GENERAL DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS (Decreto No. 3400)**

##### **Grupo 1.- Alojamientos Hoteleros.**

Subgrupo 1.1. Hoteles.

1.1.1. Hotel (de 5 a 1 estrellas doradas).

1.1.2. Hotel Residencia (de 4 a 1 estrellas doradas).

1.1.3. Hotel Apartamento (de 4 a 1 estrellas doradas).

Subgrupo 1.2. Hostales y Pensiones.

1.2.1. Hostales (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.2.2. Hostales Residencias (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.2.3. Pensiones (de 3 a 1 estrellas plateadas).

Subgrupo 1.3. Hosterías, Moteles, Refugios y Cabañas.

1.3.1. Hosterías (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.3.2. Moteles (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.3.3. Refugios (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.3.4. Cabañas (de 3 a 1 estrellas plateadas).

#### **Sección 6**

##### **HOSTERÍA, REFUGIOS, MOTELES Y CABAÑAS**

**Art. 23.- Hostería.-** Es hostería todo establecimiento hotelero, situado fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en las proximidades de las carreteras, que esté dotado de jardines, zonas de recreación y deportes y en el que, mediante precio, se preste servicios de alojamiento y alimentación al público en general, con una capacidad no menor de seis habitaciones.

**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:

- a) 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;
- b) 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;



c) En los refugios y moteles, servicio de cafetería las veinticuatro horas del día; y, d) Botiquín de primeros auxilios.

**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.

**CAMPAMENTOS DE TURISMO**

**Art. 35.- Campamentos de turismo o camping.-** Son campamentos de turismo aquellos terrenos debidamente delimitados y acondicionados para facilitar la vida al aire libre, en los que se pernocta bajo tienda de campaña (carpa) o remolque habitable, mediante precio.

No se someterán a las normas de este reglamento los campamentos de turismo instalados por corporaciones privadas, por instituciones del Estado, o por entidades de derecho privado que los destinen para uso exclusivo de sus miembros o asociados y que no persigan fines de lucro. Estos campamentos estarán obligados únicamente, a comunicar con anticipación su apertura al Ministerio de Turismo, acompañando una memoria descriptiva de sus características.

**Art. 37.- Campamentos de dos estrellas.-** Los campamentos de dos estrellas deberán reunir las siguientes condiciones mínimas.

1.- Contar con los servicios que se detallan a continuación:

- a) De recepción;
- b) Botiquín de primeros auxilios y prestación de asistencia médica. El servicio de asistencia médica, de ser utilizado, será con cargo al cliente;
- c) Telefónico, con algún aparato en cabina aislada;
- d) De vigilancia diurna y nocturna;
- e) De recolección de basura, dos veces al día;
- f) De custodia de valores en caja fuerte;
- g) De recogida y entrega diaria de correspondencia en la recepción; y,
- h) De venta de víveres y artículos de uso frecuente para los campistas, así como periódicos y revistas.

2.- Contar, entre su personal, al menos con un recepcionista capacitado, guardianes en número suficiente para la debida vigilancia del campamento y

personal encargado de la limpieza y mantenimiento. Todo el personal llevará su correspondiente distintivo.

## **COMPLEJOS VACACIONALES**

**Art. 31.- Complejos vacacionales.-** Son complejos vacacionales todos los alojamientos ubicados fuera de los núcleos urbanos, cuya situación, instalaciones y servicios permitan a los clientes el disfrute de sus vacaciones en contacto directo con la naturaleza, facilitando hospedaje en régimen de pensión completa, junto con la posibilidad de practicar deportes y participar en diversiones colectivas por un precio especial.

No se regulan por este reglamento los complejos vacacionales instalados con fines de asistencia social y sin ánimo de lucro, por corporaciones de derecho privado o instituciones del Estado. Estas últimas estarán obligadas, únicamente, a comunicar con anticipación su apertura al Ministerio de Turismo, acompañando una memoria descriptiva de sus características, capacidad en plazas, situación, superficie total, instalaciones, servicios y régimen de funcionamiento.

**Art. 32.- Servicios en los complejos vacacionales.-** Para que un alojamiento sea considerando complejo vacacional deberá prestar como mínimo los siguientes servicios:

a) De hospedaje y complementarios:

- Servicio de recepción.
- Servicio de mantenimiento y limpieza diaria de los alojamientos.
- Servicio de comedor.
- Servicio telefónico.
- Servicio de lavandería y planchado.
- Servicio de asistencia médica.
- Servicio de venta de "souvenirs" y artículos de uso frecuente, así como revistas y periódicos.
- Servicio de vigilancia durante el día y la noche de todo el recinto del establecimiento; y,

b) Servicios de carácter deportivo:

- Se facilitará a los clientes los artículos necesarios para la práctica de deportes, previo abono del precio que en su caso corresponda.
- En las playas o piscinas existirá el servicio de salvamento.

Las comidas serán servidas dentro del horario señalado en el reglamento al que se refiere el artículo 34, el mismo que comprenderá como mínimo un periodo de dos horas para cada una de las comidas principales. Dentro de este horario, deberán establecerse dos turnos en los complejos vacacionales de dos y una estrellas.

En los complejos vacacionales, cualquiera que sea su categoría, podrá utilizarse en el comedor el sistema de autoservicio.

La asistencia médica será prestada con cargo a los clientes que lo soliciten. En todo caso, el médico realizará una visita diaria, cuyo horario deberá figurar en la recepción y en el exterior de la enfermería.

El servicio de vigilancia estará encomendado a personal especializado, en número suficiente, personal al que corresponderá custodiar todo el recinto del establecimiento, especialmente durante la noche, cuidando que no se introduzcan personas extrañas y que los huéspedes cumplan las prescripciones del reglamento.

**Art. 33.- Tarifas en los complejos vacacionales.-** Los complejos vacacionales cobrarán una tarifa especial por persona como remuneración por el hospedaje diario, tarifa en la que estará comprendida, además del alojamiento, la pensión alimenticia y el uso y goce normal de todas las instalaciones y servicios del establecimiento, con excepción de las siguientes:

- Campo de golf.
- Pista de tenis.
- Bolos.
- Alquiler de caballos, embarcaciones y demás material y equipo deportivo.

El Ministerio de Turismo autorizará el cobro de un valor adicional por la utilización de los citados servicios o de otros que a su criterio no se encuentren incluidos dentro de la tarifa por hospedaje.

La celebración de veladas folklóricas, bailes, concursos o entretenimientos, dentro de los complejos vacacionales, podrá dar lugar al cobro de un valor adicional, siempre y cuando lo autorice el Ministerio de Turismo.

**Art. 34.- Reglamento interno de los complejos vacacionales.-** En todos los complejos vacacionales existirá un reglamento de régimen interno, que deberá ser aprobado por el Ministerio de Turismo, figurará en un lugar destacado de la

recepción y contendrá las disposiciones a las que deberán sujetarse los huéspedes.

En el reglamento se determinarán las condiciones de funcionamiento del alojamiento, los derechos y deberes de los clientes, los horarios de los diferentes servicios y más regulaciones para la utilización de los mismos.

### **3.5.2. NORMATIVA TÉCNICA DEL ECOTURISMO**

**Alojamiento de Ecoturismo.-** Es aquel establecimiento de alojamiento que se encuentra ubicado en un área natural protegida o no, y que pertenece a una persona natural, jurídica o comunitaria, legalmente reconocida. Dicho establecimiento utiliza en su construcción y acabados, materiales “amigables” con el ambiente, que provengan de fuentes certificadas, o con un manejo sostenible, y que incorpore “tecnologías limpias” tanto en su implementación como en su operación. Debe ser construido en armonía con el entorno natural buscando el menor impacto visual y ambiental, además la construcción debe reflejar los estilos arquitectónicos y respetar la cultura del área.

Con propósitos metodológicos dentro de esta norma se dividió a la categoría de alojamiento de la siguiente manera:

**Permanentes:** Son aquellos alojamientos que tienen una infraestructura permanente en un área geográfica determinada.

#### **Lodges**

- Capacidad hasta de 10 pax
- Capacidad hasta de 11 a 20 pax
- Capacidad hasta de 21 a 40 pax
- Capacidad superior a 41 pax

#### **Albergues Familiares**

- Mínimo 1 pax máximo 4 pax por familia.

#### **Campamentos**

**Temporales:** Son aquellos alojamientos que por características propias no se mantienen en un área geográfica determinada y su infraestructura es variada.

## **Floteles y Embarcaciones**

- Capacidad de 1 a 16 pax
- Capacidad de 17 a 50 pax
- Capacidad superior a 50 pax

Con esta división de los alojamientos nos aseguramos que los requisitos exigidos a cada empresa sean los adecuados para sus condiciones. En el cuestionario de aplicación se explica claramente que requisitos cada empresa deberá cumplir de acuerdo a su tamaño y categoría.

## **Restauración para Ecoturismo**

Es el servicio de alimentos y bebidas dado por una persona natural, jurídica o comunitaria legalmente reconocida que apoya acciones encaminadas a mitigar impacto negativo ambiental, económico y social en su área de influencia y que además conciencia a sus visitantes sobre aspectos naturales y culturales de la zona.

El establecimiento utiliza en su construcción y acabados, materiales “amigables” con el ambiente que provengan de fuentes certificadas o con un manejo sostenible y que incorpore “tecnologías limpias tanto en su implementación como en su operación. Debe ser construido en armonía con el entorno natural buscando el menor impacto visual y ambiental, además la construcción debe reflejar los estilos arquitectónicos y respetar la cultura del área.

En el caso de la actividad de Restauración, no se ha subdividido en categorías, sin embargo debe tomarse en cuenta que la mayoría de alojamientos tienen este servicio para sus visitantes y también deben cumplir con las normas aplicadas a esta actividad.

## **Transporte para Ecoturismo**

Es el servicio prestado para una persona natural, jurídica o comunitaria legalmente reconocida en el campo del transporte terrestre, fluvial, marítimo o aéreo, bajo parámetros de operación “amigables” con el ambiente, que cause un impacto positivo ambiental, económico y social en su área de influencia y

que además conciencia a sus pasajeros sobre aspectos naturales y culturales de la zona.

Por aspectos metodológicos de la norma técnica se dividió al transporte de ecoturismo de acuerdo a la capacidad de asientos:

Transporte Acuático (Marítimo y Fluvial)

- Capacidad de 1 a 16 pax
- Capacidad de 17 a 50 pax
- Capacidad superior a 50 pax

### **Transporte Terrestre**

**Interpretación para Ecoturismo.-** Es la actividad que educa y comunica los significados y relaciones de los recursos naturales y culturales del área natural visitada, sea ésta protegida o no, y que emplea medios audiovisuales, gráficos por experiencia directa o ilustrativos, y que se dirige a los principios de la educación e interpretación ambiental.

En Ecoturismo la interpretación es una herramienta que apoya los procesos de conservación y es parte integral de una operación ecoturística.

Los ámbitos de acción de esta norma técnica de Ecoturismo y sobre las cuales se han establecido estándares básicos son:

- Calidad Ambiental
- Calidad de Servicios
- Calidad Socio-Cultural

### **Ámbito Calidad Ambiental**

El Ecoturismo se desarrolla en zonas naturales con recursos biológicos sensibles a todo tipo de intervención, por lo que deben ser mantenidos, cuidados y protegidos por los responsables de la operación de ecoturismo, respondiendo de esta manera a uno de los principios básicos del ecoturismo que es la conservación del ambiente y al desarrollo sostenible del turismo.

### **Ámbito Calidad en los Servicios**

Toda empresa de Ecoturismo debe poner especial atención en el trato que ofrece a sus visitantes durante toda su cadena de valor, esto no solo involucra a la atención y los servicios que se ofrecen durante su estadía sino también a aquellos que la empresa subcontrata y que en gran medida están fuera de su total control.

Su importancia radica en que el ecoturista tiene sus expectativas puestas en una sola experiencia que es la que se desarrollará en un medio natural generalmente alejado de otras actividades que lo distraigan.

Otra consideración para tomar precauciones en cuanto a la calidad de los servicios es que tanto su producción como venta son simultáneas,, es decir no es posible probarlo antes de que el cliente lo utilice.

### **Ámbito Calidad Socio-Cultural**

El Ecoturismo privilegia y potencia las relaciones entre culturas, es por esto que es necesario que la relación de la empresa de ecoturismo con las comunidades o la relación intracomunitaria sea concentrada entre todos los actores y se respeten las culturas propias. El ámbito Socio-Cultural pretende reafirmar el compromiso social de las empresas de Ecoturismo.

#### **3.5.3. PERMISOS PARA OPERAR**

##### **❖ REGISTRO ACTIVIDAD TURÍSTICA**

**Obligación:** Obtener el Registro de Turismo en el Ministerio de Turismo.

**Requisitos:**

1. Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de capital o reforma de Estatutos.
2. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del Registro Mercantil.
3. Copia del R.U.C.
4. Copia de la cédula de identidad.
5. Copia de la papeleta de votación
6. Copia del Contrato de compra-venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario, con la autorización de utilizar el nombre comercial.

7. Certificado de búsqueda de nombre comercial, emitido por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPPPI.
8. Copia del título de propiedad (escrituras de propiedad) debidamente legalizado.
9. Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia)
10. Declaración Juramentada de activos fijos para cancelación del 1 por mil.

Plazo: Máximo 30 días después del inicio de la actividad

Sanción: El no registro se sanciona con USD 100,00 y la clausura del establecimiento.

Base Legal: Arts. 8 y 9 de la Ley de Turismo. Reglamento General de Aplicación a la Ley de Turismo.

#### ❖ **AFILIACIÓN CÁMARAS DE TURISMO**

Obligación: Afiliarse a la respectiva Cámara Provincial de Turismo y pagar cuotas sociales

Base Legal: Ley de Cámaras de Turismo y su Reglamento. Ley de Cámaras Provinciales de Turismo y de su Federación Nacional.

#### ❖ **LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO**

Obligación: A partir de enero de cada año, el representante de un establecimiento turístico acudirá POR UNA SOLA VEZ a cualquiera de los diversos centros de recaudación que tiene el Municipio de Quito (Servipagos, Administraciones Zonales) y cancelará:

- Patente Municipal
- Tasa de Turismo
- Aporte Anual a CAPTUR
- Permiso de Bomberos.

Plazo: hasta el 31 de marzo de cada año.

#### ❖ **PERMISO SANITARIO**

1. El permiso sanitario sirve para facultar el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario. Este documento es expedido por la autoridad de salud competente



(Ministerio de Salud), al establecimiento que cumple con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas.

Los permisos de funcionamiento sanitario se renovarán anualmente durante los 180 primeros días de cada año, previo el pago de los derechos correspondientes.

#### **REQUISITOS:**

Para obtenerlo, se presenta en la Jefatura Provincial de Salud de Pichincha, ubicada en la calle Mejía y García Moreno 2do. piso, lo siguiente:

- Certificado de uso de suelo
- Categorización (para locales nuevos) otorgado por el área de Control Sanitario
- Comprobante de pago de patente del año.
- Permiso sanitario de funcionamiento del año anterior (original).
- Certificado (s) de salud.
- Informe del control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad.
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.

Plazo: hasta el 31 de marzo de cada año

Base Legal: Código de la Salud; Reglamento de Tasas

#### **❖ PATENTE MUNICIPAL**

Obligación: Obtener el permiso de Patente, TODOS los comerciantes e industriales que operen en cada cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

Plazo: hasta el 31 de enero de cada año y el permiso tiene validez durante un año. (Ventanilla Única)

Base Legal: Ley de Régimen Municipal: Art. 381 al 386 Código Municipal para el DMQ, Ordenanza 001. Art. III 33 al III. 46 (R.O. No. 226 del 31 de diciembre de 1997); R.O. 234 del 29 de Dic. De 2000

Dirección: Administración Zonal correspondiente

Teléfonos: Administración Zonal correspondiente

**REQUISITOS:**

- RUC (original y copia)
- Cédula de Identidad (original y copia)
- Copia de la papeleta de votación (últimas elecciones)
- Copia de la carta del Impuesto Predial del local donde funciona el negocio (la carta puede ser de cualquier año) En el caso de negocios que se dediquen a la venta de alimentos:
- Categorización (otorga este documento el departamento de control sanitario)
- Si el contribuyente es artesano calificado anexar original y copia de la calificación de artesano.
- Carnet de artesano calificado (original y copia).

**❖ PATENTE PERSONAS JURÍDICAS**

- Formulario de declaración del Impuesto de Patentes, original y copia.
- Escritura de constitución de la compañía original y copia.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia de la Cédula de ciudadanía

**❖ USO DE SUELO**

Obligación: Obtener el permiso de Uso de Suelo para desarrollar una actividad comercial.

Plazo: obtención cuando se va a instalar el establecimiento y el permiso tiene validez durante un año.

Base Legal: Ordenanza 0095, R.O. 187-S, 10-X-2003; Ordenanza 0018, RO. 311, 12-VII- 2006(para el sector la Mariscal), Ordenanza 0190, R.O. 403, 23-XI-2006.

Dirección: Administración Zonal correspondiente

Teléfonos: Administración Zonal correspondiente

**REQUISITOS:**

- Informe de Regulación Metropolitana o Línea de Fábrica (para obtener el correspondiente informe se debe llenar el formulario correspondiente

(gratuito) y adjuntar la carta del impuesto predial del año, Cédula de Identidad, Papeleta de votación. Este Informe tiene validez por dos años.

- RUC
- Copias de Cédula de Identidad del peticionario.
- Solicitud dirigida al administrador
- Copia de papeleta de votación actualizada o exención del propietario
- Carta de representación (para Empresas)
- Pago del Impuesto Predial (DEL AÑO EN CURSO)

#### ❖ **ORDENANZA DE USO DE SUELO**

Se encuentra publicado en el Registro Oficial No. 403, del 23 de noviembre del 2006, la Ordenanza

#### ❖ **RÓTULOS Y PUBLICIDAD EXTERIOR**

Sirve para colocar mensajes publicitarios (rótulos, letreros, etc.) en espacios públicos o inmuebles de propiedad privada.

Obligación: Pagar el permiso por la instalación de rótulos o cualquier medio de publicidad al Municipio correspondiente, es una autorización para instalar medios de publicidad exterior en espacios privados, públicos y de servicios generales.

Plazo: obtención una vez instalado el rótulo y el permiso tiene validez durante UN AÑO.

Base Legal: Ordenanza 0186, R.O. 401 del 21 de noviembre del 2006.

#### ❖ **BOMBEROS**

Obligación: Pagar este permiso anualmente los propietarios de establecimientos comerciales.

Plazo: hasta 31 de marzo de cada año, establecimientos turísticos.

#### ❖ **CONTRIBUCIÓN 1 X MIL A LOS ACTIVOS FIJOS (FMPTE)**

Obligación: Pagar mediante depósito en cuentas corrientes del Fondo Mixto de Promoción Turística, la contribución del 1 por mil a los activos fijos.

Plazo: hasta el 31 de julio de cada año.

Base Legal: Ley de Turismo, artículos 39 y 40.

Dirección: Ministerio de Turismo.

#### ❖ **CONTRIBUCIÓN 1 X MIL ACTIVOS REALES**

Obligación: Pagar contribución a la Superintendencia de Compañías (1 por mil a los activos reales) al año de funcionamiento.

Plazo: hasta el 30 de septiembre de cada año

Base legal: Ley de Compañías (Arts. 449, 450 y 451)

Requisitos: Luego de que los títulos de crédito han sido repartidos a los establecimientos sujetos al control de la Superintendencia de Compañías, éstos deben depositar el valor que haya sido determinado, en las cuentas designadas por esta entidad.

Las compañías contribuyentes remitirán a la Superintendencia de Compañías el comprobante de depósito.

#### ❖ **PRESENTAR BALANCES**

Obligación: Presentar a la Superintendencia de Compañías Balance Anual, estado de Pérdidas y Ganancias; memorias e informes de los administradores y de organismos de vigilancia; nómina de los administradores, representantes regales y socios o accionistas.

Plazo: hasta el 30 de abril de cada año

Base legal: Ley de Compañías (Art. 20), Reglamento que establece la información y documentos que están obligados a remitir a la Superintendencia de Compañías, las sociedades sujetas a su vigilancia y control.

Las compañías sujetas a control de la Superintendencia de Compañías deben remitir a esta entidad, de conformidad con lo determinado en los artículos 20 y 23 de la Ley de Compañías.

#### ❖ **IMPUESTO A LOS ACTIVOS TOTALES (1,5 X MIL)**

Obligación: Es un comprobante de pago emitido por la Administración Zonal correspondiente por la cancelación del impuesto sobre los activos totales que se gravan a todos los comerciantes, industriales y a todas las

personas naturales o jurídicas que ejerzan actividades económicas y estén obligadas a llevar contabilidad según el SRI.

Plazo: El impuesto deberá pagarse cuando le corresponda de acuerdo a la declaración del impuesto a la Renta, establecida en función del noveno dígito del RUC.

Base Legal: Ley de Régimen Municipal

Dirección: Administración Zonal correspondiente

Teléfonos: Administración Zonal correspondiente

**REQUISITOS:**

- Formulario de declaración del impuesto del 1.5 x1000, sobre activos totales.
- Los balances y declaraciones en original y copia presentados en la Superintendencia de Compañías y/o Ministerio de Finanzas.
- Copia del RUC actualizado
- Copia de la cédula de ciudadanía del Representante Legal
- Copia del carné del contador actualizado
- Copia de la Carta de pago del 1.5 x 1000, del año anterior y de la patente
- Copia de la papeleta de votación. (Últimas elecciones)
- Cédula de Identidad del Representante Legal (original y copia)
- Papeleta de votación del Representante Legal (original y copia)

❖ **IMPUESTO PREDIAL**

Obligación: Pagar este impuesto anualmente los propietarios de inmuebles.

Plazo: de enero a junio hay una rebaja del 10% vencido este plazo hay un recargo del 2% hasta diciembre.

Base Legal: Ley de Régimen Municipal

❖ **REPORTES DE HUÉSPEDES**

Base Legal: Código Penal

Plazo: Diario

Requisitos: Cada establecimiento de alojamiento tiene la obligación de elaborar diariamente el reporte de huéspedes, en el formato diseñado por los mismos, que en lo esencial debe contener:

- Nombre del huésped
- Cédula de Ciudadanía, Identidad o Número de Pasaporte
- Habitación número
- Nacionalidad
- Estado Civil
- Profesión
- Procedencia
- Destino
- Fecha de Ingreso
- Fecha de Salida.

Obligación: Remitir reporte de huéspedes a las siguientes instituciones:

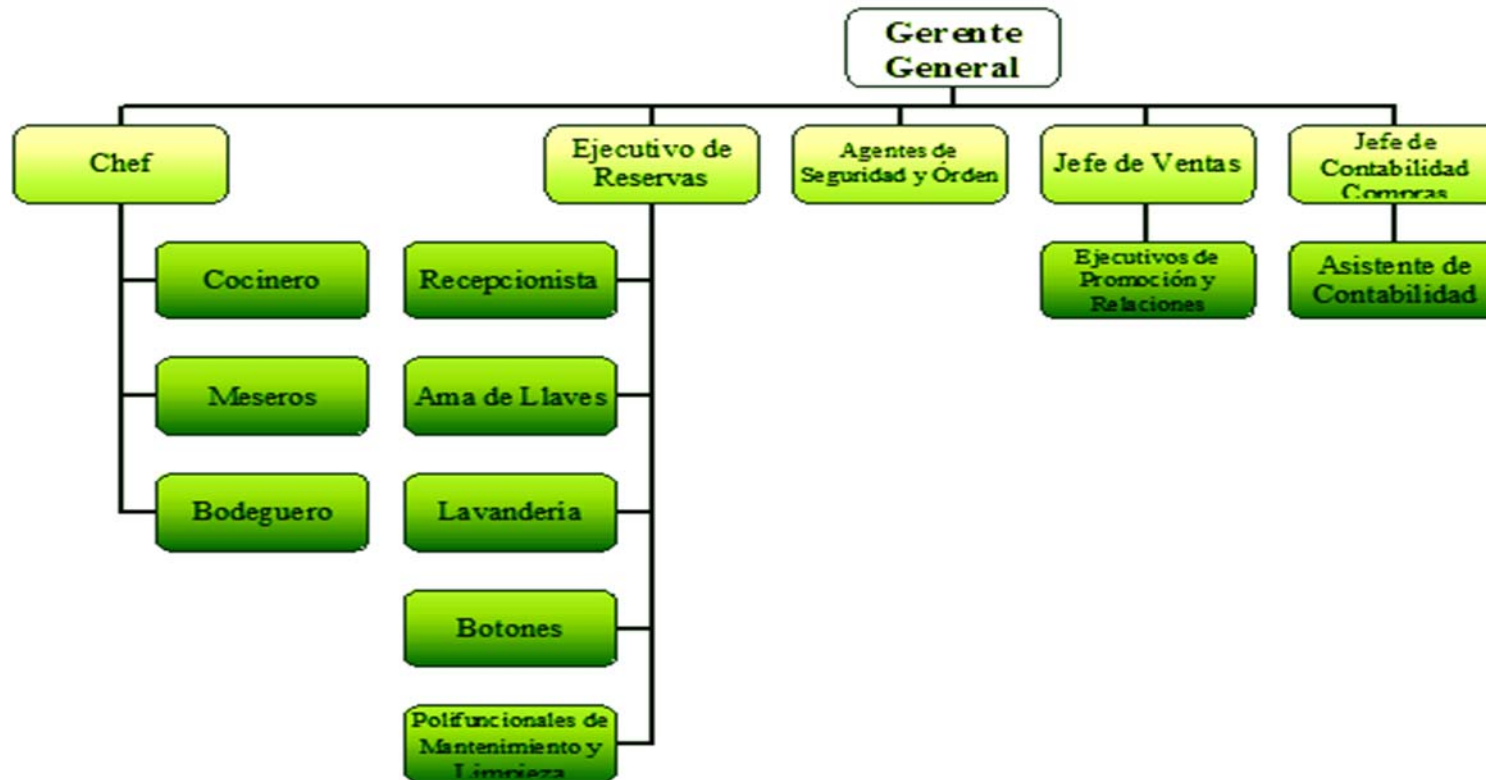
- Intendencia General de Policía
- Dirección Provincial de Salud
- Jefatura Provincial de Migración – Departamento de Control Migratorio.
- Dirección Nacional de Investigación
- Seguridad Pública Policía Nacional del Ecuador – Oficina Central Nacional de la INTERPOL.

### 3.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

GRÁFICO N° 16



3.7. ESTRUCTURA FUNCIONAL.  
GRÁFICO N° 17





### **3.8. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

#### **GERENTE GENERAL**

- Representar activamente al establecimiento ante autoridades y entidades oficiales
- Cumplir y hacer cumplir las normas laborales vigentes.
- Plantear los objetivos organizacionales de la empresa, así como sus metas y objetivos en corto y mediano plazo.
- Brindar clima y ambiente laboral óptimo a los empleados y trabajadores del establecimiento.
- Planificar, dirigir, controlar y supervisar todas y cada una de las actividades y/o procesos de la hostería
- Diseñar conjuntamente con los jefes de áreas las políticas de funcionamiento de la empresa
- Diseñar anualmente el presupuesto de trabajo tomando en cuenta todas las previsiones del caso
- Analizar los informes de ventas
- Autorizar las compras de todos y cada uno de los ambientes del establecimiento
- Se encargará de planificar, dirigir, ejecutar y supervisar las actividades de las áreas de Alimentos y Bebidas, Alojamiento, Mantenimiento y Limpieza, Seguridad.
- Establecer la estructura organizacional de las áreas de su competencia, pudiendo realizar cambios si lo creyera conveniente tomando en cuenta la opinión del Gerente General
- Analizar diariamente los informes de ventas de las áreas de alojamiento y alimentos y bebidas.
- Establecer los cuadros de turnos y vacaciones para los empleados que se encuentren a su cargo.
- Controlar los stocks de las bodegas de víveres secos, frescos del establecimiento.
- Vigilar por el estado físico de cada uno de los ambientes de la hostería y determinará las medidas correctivas pertinentes.
- Velar por la seguridad de los clientes internos y externos del establecimiento.

- Corregir sobre la marcha los errores que puedan presentarse y que afecten directamente las operaciones de la empresa

#### **Perfil**

- Título Universitario de 3<sup>er</sup> nivel en Administración de Empresas Hoteleras
- Cinco años de experiencia en puestos similares.
- Suficiencia en idioma inglés y conocimientos básicos de francés.
- Dominio de Word, Excel y Powerpoint.
- Experiencia en técnicas de negociación y diseño de proyectos.
- Excelentes relaciones interpersonales.

#### **JEFE DE OPERACIONES**

- Analizar los informes de ventas
- Autorizar las compras de todos y cada uno de los ambientes del establecimiento
- Se encargará de planificar, dirigir, ejecutar y supervisar las actividades de las áreas de Alimentos y Bebidas, Alojamiento, Mantenimiento y Limpieza, Seguridad.
- Establecer la estructura organizacional de las áreas de su competencia, pudiendo realizar cambios si lo creyera conveniente tomando en cuenta la opinión del Gerente General
- Analizar diariamente los informes de ventas de las áreas de alojamiento y alimentos y bebidas.
- Establecer los cuadros de turnos y vacaciones para los empleados que se encuentren a su cargo.

#### **Perfil**

- Título Universitario de 3<sup>er</sup> nivel en Administración de Empresas Hoteleras
- Tres años de experiencia en puestos similares.
- Suficiencia en idioma inglés y conocimientos básicos de francés.
- Dominio de Word, Excel y Powerpoint.
- Experiencia en manejo de personal.
- Excelentes relaciones interpersonales.

## **CHEF**

- Diseñar los menús que se ofrecen en la Hostería.
- Dirigir y colabora en la preparación de alimentos.
- Atender directamente pedidos o dietas.
- Realizar un listado semanal de compras.
- Controlar los inventarios de la bodega de víveres frescos y secos conjuntamente con el bodeguero y Jefe de Contabilidad

### **Perfil**

- Título Universitario de 3<sup>er</sup> nivel en Gastronomía
- Cinco años de experiencia en puestos similares.
- Conocimientos en nutrición y dietética.
- Conocimientos de Garnish, Etiqueta y Protocolo
- Suficiencia en idioma inglés y conocimientos básicos de francés.
- Dominio de Word, Excel y Powerpoint.
- Experiencia en manejo de personal.
- Excelentes relaciones interpersonales.

## **COCINEROS**

- Realizar el Mise en place de los alimentos
- Preparación y cocción de los alimentos
- Velar por la limpieza y organización de la cocina.
- Reemplazar al chef en su ausencia.

### **Perfil**

- Cursos de Gastronomía o de Chef de partida.
- Experiencia mínima en puestos similares, 4 años.
- Experiencia en asistencia y preparación de banquetes.
- Curso de atención al cliente

## **MESEROS**

- Tomar los pedidos de los clientes del Restaurante y los remitirá a Cocina y Caja
- Servir las órdenes
- Vigilar por el cuidado y conservación de los bienes
- Realizar el montaje del restaurante

- Mantener limpia el área de servicio
- Informar al Jefe de Operaciones cualquier novedad que se presente en el restaurante y áreas de influencia

#### **Perfil**

- Educación Secundaria completa
- Cinco años de experiencia en puestos similares.
- Experiencia en atención al cliente.
- Conocimientos básicos de idioma Inglés
- Excelentes relaciones interpersonales

#### **STEWARD**

- Limpiar la batería de cocina
- Lavar el menaje de servicio
- Ayudar a los meseros en el servicio
- Ubicar en su lugar de almacenamiento las herramientas de cocina y restaurante

#### **Perfil**

- Educación Secundaria completa
- Excelentes relaciones interpersonales

#### **BODEGUERO**

- Controlar las existencias de las bodegas de víveres frescos y secos
- Conservar en perfecto estado de asepsia los lugares de almacenamiento de alimentos.
- Coordinar con el Chef y Jefe de Contabilidad las compras de Materia Prima e insumos.

#### **Perfil**

- Conocimientos de técnicas de almacenamiento
- Conocimientos básicos de contabilidad
- Conocimiento de manejo de inventarios
- Excelentes relaciones interpersonales

#### **EJECUTIVO DE RESERVAS**

- Atender los pedidos de reservas por parte de clientes

- Llevar un registro de las transacciones bancarias remitidas por parte del recepcionista
- Manejar las estadísticas de ocupación del establecimiento.
- Conjuntamente con el Jefe de Operaciones determinar los cuadros de turnos para los empleados del área de alojamiento

#### **Perfil**

- Título Universitario de 2do nivel en administración de empresas hoteleras y/o turísticas
- Un año de Experiencia en cargos similares
- Dominio de Idioma Inglés, Francés o Alemán
- Excelentes relaciones interpersonales

#### **RECEPCIONISTA**

- Recepción y bienvenida a huéspedes y clientes
- Prestar información de servicios y facilidades que presta la hostería así como las normas de uso de las instalaciones.
- Contestar las llamadas telefónicas.
- Llevar un registro y control de comprobantes de transacciones bancarias y de caja chica.
- Elaborar de la documentación solicitada por Gerencia.
- Asignar cabañas de acuerdo a reservación y ocupación
- Realizar la facturación por consumos de huéspedes.

#### **Perfil**

- Secretaria Ejecutiva Bilingüe con especialidad en atención al cliente
- Suficiencia en los Idiomas Inglés, Francés y/o Alemán
- 2 años en puestos similares.
- Curso de relaciones humanas
- Excelentes relaciones interpersonales

#### **BOTONES**

- Recibir y conducir a las habitaciones a cada turista.
- Explicar a los huéspedes las facilidades e instalaciones de la hostería

### **Perfil**

- Educación Secundaria completa
- Un año de experiencia en puestos similares
- Conocimientos elementales de Inglés
- Excelente estado físico
- Curso de relaciones humanas
- Excelentes relaciones interpersonales

### **AMA DE LLAVES**

- Realizar la limpieza de las cabañas
- Cambiar la lencería de habitaciones
- Verificar el funcionamiento de los aparatos eléctricos
- Realizar el inventario de linos
- Realizar pedidos de material de limpieza
- Verificar el estado físico de las habitaciones
- Llevar los pedidos que se realicen a lavandería
- Reportar novedades que se presenten al Jefe de Operaciones

### **Perfil**

- Educación Secundaria completa
- Un año de experiencia en puestos similares
- Conocimientos elementales de Inglés
- Excelente estado físico
- Curso de relaciones humanas
- Excelentes relaciones interpersonales

### **LAVANDERÍA**

- Se encargará del lavado de ropa de huéspedes, mantelería y uniformes del personal
- Conjuntamente con Ama de llaves llevarán el inventario de linos
- Realizar los pedidos de insumos de limpieza para el departamento.
- Entregar a Ama de llaves las prendas listas para los huéspedes del establecimiento.

### **Perfil**

- Educación Secundaria completa

- Un año de experiencia en puestos similares
- Excelente estado físico
- Conocimiento y manejo de productos de limpieza y lavado
- Excelentes relaciones interpersonales

#### **MULTIFUNCIONALES DE MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA**

- Realizar mantenimiento de las instalaciones de la Hostería.
- Cuidar el ornato de los jardines.
- Realizar el mantenimiento preventivo y correctivo de maquinaria.
- Realizar labores de mensajería en zonas aledañas
- Realizar la limpieza áreas públicas
- Ayudar a realizar tareas domésticas a todos los departamentos

##### **Perfil**

- Educación Secundaria completa
- Dos años de experiencia en puestos similares
- Conocimientos de Electricidad, Carpintería, Plomería y Albañilería
- Excelente estado físico
- Excelentes relaciones interpersonales

#### **AGENTES DE SEGURIDAD Y ORDEN**

- Velar por la seguridad de las instalaciones, huéspedes, clientes y personal del establecimiento
- Controlar el ingreso y salida del personal

##### **Perfil**

- Educación Secundaria completa
- Servicio Militar
- Experiencia en primeros auxilios
- Experiencia en manejo de armas
- Excelentes relaciones interpersonales

#### **JEFE DE VENTAS Y RELACIONES PÚBLICAS**

- Determinar las estrategias de promoción y relaciones públicas del establecimiento
- Manejar la imagen de la empresa

- Diseñar anualmente un plan de mercadotecnia, tomando en cuenta las condiciones del mercado
- Realizar la planificación de las operaciones de su departamento y área de influencia.

#### **Perfil**

- Título Universitario de 3<sup>er</sup> nivel en Mercadotecnia o Administración de Empresas
- Cuatro años de experiencia en puestos similares.
- Suficiencia en idioma inglés y conocimientos básicos de francés.
- Dominio de Word, Excel y Powerpoint.
- Experiencia en manejo de personal.
- Excelentes relaciones interpersonales.

#### **EJECUTIVO DE PROMOCIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS**

- Ejecutar las estrategias promocionales desarrolladas por el jefe de ventas y relaciones públicas
- Mantener contacto con clientes potenciales
- Realizar visitas domiciliarias a clientes potenciales

#### **Perfil**

- Estudios Superiores en Mercadotecnia o Administración de Empresas
- Dos años de experiencia en puestos similares.
- Suficiencia en idioma inglés.
- Dominio de Word, Excel y Powerpoint.
- Excelentes relaciones interpersonales.

#### **JEFE DE CONTABILIDAD Y COMPRAS**

- Realizar conjuntamente con el Gerente General el presupuesto anual de operación del establecimiento
- Llevar registro de todas las operaciones contables del establecimiento.
- Realizar los pagos a proveedores y empleados del establecimiento
- Se encargará de las obligaciones tributarias del establecimiento
- Manejar el Presupuesto anual del establecimiento



- Normar la frecuencia de compra de materia prima e insumos.

#### **Perfil**

- Título Universitario de 3<sup>er</sup> nivel en Auditoría y Contabilidad
- Cuatro años de experiencia en puestos similares.
- Suficiencia en idioma inglés.
- Dominio de Word, Excel y Powerpoint.
- Experiencia en manejo de personal.
- Excelentes relaciones interpersonales.

#### **ASISTENTE CONTABLE, RECURSOS HUMANOS Y COMPRAS**

- Ayudar en las funciones del Jefe inmediato superior
- Recursos Humanos, selección y capacitación del personal

#### **Perfil**

- Recursos humanos, Estudios superiores en Relaciones Humanas, Psicología, Recursos Rumanos.
- Estudios superiores en Auditoría y Contabilidad
- Dos años de experiencia en puestos similares.
- Conocimientos de idioma inglés.
- Dominio de Word, Excel y Powerpoint.
- Excelentes relaciones interpersonales.

### **3.9. MARKETING MIX.**

Este aspecto abarca las 4 P's como parte de la empresa, en la creación de productos, el establecimiento de precios, la forma de publicidad y/o promoción y por último el lugar o plaza en donde va a desarrollarse la Hostería El Guarango.

#### **3.9.1. PRODUCTO**

Las instalaciones de la Hostería estarán distribuidas en 16 cabañas, de las cuales 4 serán dobles, éstas tendrán en su interior 2 camas, 1 matrimonial (2 plazas), y una sencilla (plaza y media), 2 veladores, armario, lámparas, TV, aparador y la debida decoración que se mencionará al final, las 5 siguientes serán triples, las mimas que contarán con una cama matrimonial (2 plazas) y 2 camas sencillas

(plaza y media) con los mismos accesorios de las cabañas anteriores y la decoración que cada una de éstas llevará y las 7 cabañas restantes serán de uso múltiple, esto quiere decir que en cada cabaña podrán pernoctar hasta 5 personas, las mismas que serán distribuidas en 3 habitaciones, una que llevará 1 cama matrimonial (2 plazas), y las otras 2 habitaciones que llevarán 2 camas de plaza y media cada una, todas estas cabañas estarán construidas y decoradas con detalles que muestren la riqueza de las distintas culturas existentes, principalmente de la zona y del Ecuador en general, para ello se cumplirá con estándares establecidos en la calidad del producto y la eficiencia en el servicio como por ejemplo: atención personalizada, rapidez en el servicio, seguimiento al cliente, entre otros aspectos los cuales marcarán diferencia con otros establecimientos, con el fin de satisfacer al huésped. Dentro de las instalaciones de la hostería se realizarán actividades tales como, cabalgatas, camping, (trekking y ciclismo de montaña fuera de la hostería, concretamente a la reserva Faunística del Chimborazo), piscina temperada, sauna, turno, hidromasaje, canchas deportivas, visitas a la comunidad de Salinas de Tomabela con el fin de conocer la preparación de todos los productos lácteos, dulces, medicinales, textiles, etc., que se ejecutan en la zona y además se realizará recorridos turísticos hacia la ciudad de Guaranda visitando sus atractivos culturales y naturales de interés para los visitantes. La infraestructura de la hostería contará con espacio para la realización de eventos, siendo uno de los pioneros en la provincia de Bolívar en contar, ofrecer y brindar este tipo de productos y servicios. El proyecto de creación de la Hostería tendrá un total de 16 cabañas, las mismas que tendrán la capacidad para recibir a 58 personas en una ocupación total diaria, lo que permitirá alojar a un total de 21.170 personas por año. A sus instalaciones se sumarán servicios como los que se detallan a continuación:

- Restaurante.
- Bar.
- Aéreas verdes.
- Salón para eventos.
- Canchas deportivas.

- Piscina cubierta para adultos.
- Piscina cubierta para niños.
- Sauna.
- Jacuzzi.
- Área de camping.
- Pesca deportiva.
- Áreas infantiles.
- Parqueadero privado.



### 3.9.3. PRECIO.

El precio se lo fijará en 25,00 dólares, siendo la misma la tarifa Rack como la más alta por concepto de hospedaje más el desayuno, almuerzo o cena, que la misma será publicada como precio para el consumidor, este valor se lo tomó basándose en la competencia, ya que en la zona de Salinas de Tomabela como la única competencia directa e indirecta es Hotel El Refugio. La hostería contará con diferentes tarifas que estarán establecidas de la siguiente manera:

**CUADRO N° 32**

<b><u>Rack</u></b>	<b>Adultos</b>	<b>Niños</b>	<b>3era edad y discapacitados</b>
	\$ 25	\$ 18	\$ 12,50
<b><u>Agencias de viaje</u></b>	<b>FIT</b> (forenger individual travel)	<b>GRUPOS</b>	<b>FUNCIONARIOS</b>
	-8% dscto	-10% dscto	-15% dscto
<b><u>Grupos Corporativos/Gubernamentales</u></b>	-20% de descuento en grupos mayores de 20 personas		
Por cada 10 pax 1 gratuidad			

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

Otros precios que se manejarán y que se pueden mencionar son los siguientes:

- Por concepto de alojamiento: 25 dólares según las encuestas realizadas (dentro de la tarifa Rack).
- Por concepto de restauración: 7 dólares por menú (entrada y plato fuerte) y 10 dólares si no se encuentra hospedado en la hostería.
- Por uso de piscina y ciertas áreas de recreación: 5 dólares por persona y 8 dólares si el cliente no está alojado.

- Uso del área de camping: 10 dólares por persona incluida el equipamiento.
- Recorridos por la zona en caballo: 3 dólares por persona y 5 dólares si no se encuentra alojado en la hostería.
- Canchas deportivas a \$ 1.50 x pax
- Piscina cubierta para adultos a \$ 5.00 x pax
- Piscina cubierta para niños a \$ 3.00 x pax
- Sauna a \$ 5.00 x pax
- Jacuzzi a \$ 5.00 x pax
- Pesca deportiva a \$10.00 x pax (incluido equipamiento).
- Parqueadero privado a \$ 2.00 (por día y p/c auto).
- Trekking a \$ 5.00 x pax
- Recorrido en bicicleta al Chimborazo \$12.00 (incluido equipamiento y lunch).

#### **3.9.4. PUBLICIDAD**

##### **→ LOGOTIPO:**

El logotipo de la Hostería Ecoturística se la presenta a continuación:

##### **GRÁFICO N° 19**



El significado de cada uno de los símbolos y colores del logotipo de la hostería son los siguientes:

El color gris y el grafico de fondo significan que alrededor de la hostería se podrá observar gran cantidad de elevaciones, montañas, incluyendo el Chimborazo que también se encuentra representado y esto hará notar de que se la hostería está ubicada en la zona centro del Ecuador.

El color verde y los árboles significan que alrededor de la hostería cuenta con una gran vegetación y mucho colorido en cuanto a sus paisajes.

Por último la pequeña cabaña que se encuentra en el centro del logotipo, quiere decir que la hostería no será una edificación de gran magnitud, sino que las cabañas serán construidas en forma rústica y se intentará utilizar gran parte de la materia prima de la zona.

El logotipo de La Hostería se usará en: tarjetas de presentación, sobres, hojas de trabajo, trípticos, vallas publicitarias, página web, bordado en el uniforme del personal de trabajo y camisetas promocionales, entre otros.

#### → **TAMAÑO DEL LOGOTIPO**

El tamaño del logotipo dependerá de la aplicación sobre la que se vaya a utilizar, en las tarjetas se puede usar un tamaño, otro en la web y otro en los sobres. No tiene por qué usar siempre el mismo tamaño.

Lo que se debe tener en cuenta es la productibilidad del logo. Deberá determinar el tamaño mínimo para que pueda ser legible, y luego, tener siempre en cuenta las proporciones.

Se debe realizar el logo en un programa vectorial que permita reducir y aumentar el logo sin que dé problemas de resolución, si se lo realiza en un programa como photoshop se debe crear un logo en alta resolución y a un tamaño considerable, para que así no dé problemas al momento de su impresión, es recomendable recordar hacer un test de reducción para comprobar que el logo es legible en todos los tamaños posibles.

Hay que tener en cuenta que cada persona tiene la libertad para usar un logotipo del tamaño que se desee.

#### → **SLOGAN:**

Slogan: "LA COMODIDAD, ES NUESTRA PRIORIDAD"

El Slogan quiere decir que dentro de la Hostería "El Guarango" siempre existirá comodidad debido a que el cliente en sus vacaciones, viajes familiares, o simplemente un viaje de recreación, busca en el lugar donde vaya, la COMODIDAD y satisfacción en el servicio y producto que está recibiendo.

### 3.9.5. PROMOCIÓN.

La forma de promoción de la hostería, se la realizará mediante la elaboración de trípticos, hojas volantes, pancartas, vallas publicitarias, radio, prensa escrita, pagina Web y videos a manera de documental de la zona.

#### → PÁGINA WEB:

La presentación de la página web, en la misma que en la página principal podrá observar una pequeña reseña histórica, información sobre la lista de productos, lista de servicios, listado de precios, la misión y visión de la empresa, información de contactos, fotografías, para que los clientes obtengan más amplio y detallado de dónde estará hospedado.

GRÁFICO N° 20



GRÁFICO N° 21





Las pancartas, vallas publicitarias, entre otros, se realizarán con el uso del Logotipo de la Empresa, ubicación, información general.

Las tarjetas de presentación se imprimirán con el nombre del establecimiento, nombre y cargo de la persona, dirección, teléfonos de contacto, e-mail. Se realizarán en las siguientes presentaciones:

GRÁFICO N° 22



GRÁFICO N° 23



La elaboración de los trípticos y hojas volantes se realizará con el uso del logotipo de la empresa, dirección, teléfonos de contacto, e-mail, información acerca de la hostería y promociones, se llegará a ofrecer a los clientes que están interesados en hospedarse en la hostería y a los que no también, se los encontrará en las distintas agencias de viaje del país, en stands de información turística de todo el país y dentro de la misma hostería, la presentación se lo realizará de la siguiente manera:

GRÁFICO N° 24



También se realizará una pancarta de bienvenida que estará ubicada en la entrada del recinto de Cuatro Esquinas, y vallas publicitarias que estarán colocadas en distintas zonas de la ciudad de Guaranda y también fuera de la provincia para que personas que no hayan visitado puedan conocer donde esta ubicada y puedan acceder a las distintas formas de contacto.

**GRÁFICO N° 25**



**GRÁFICO N° 26**



**3.9.6. Campaña de Relaciones Públicas.**

Debido a que el establecimiento necesitará una promoción y difusión verdaderamente agresiva, para poder llegar a la mente del cliente y

darse a conocer, realizaremos ciertas promociones y gratuidades tales como:

- Un mes antes la apertura del establecimiento, se realizará un control de producto y servicio, con expertos en cada tema necesario y así saber en si se está iniciando y si se están siguiendo debidamente los parámetros de calidad, los mismos se realizarán continuamente para el mantenimiento y mejoramiento de la hostería.
- Al momento de apertura, estarán invitados autoridades de la provincia y de la república, prensa escrita y medios televisivos, con esto daremos a conocer la hostería de manera pública y ante todo el país.
- Mantener buena relación con el público, medios de comunicación, autoridades provinciales y nacionales.

#### **3.9.7. Plaza.**

El lugar donde se desarrollará la creación de la Hostería El Guarango es en el Recinto de Cuatro Esquinas, no existe información acerca de este pequeño poblado, lo único que se pudo encontrar es que está ubicado a 10 kilómetros de la Ciudad de Guaranda y a 50 kilómetros de Salinas de Tomabela, en la carretera que conecta con esta comunidad, abarcando principalmente el espacio de alojamiento, restauración y ocio. Debido a que la Comunidad de Salinas de Tomabela es ya conocida a nivel nacional y también internacional, se intentará dar a conocer a La Hostería “El Guarango” utilizando a esta comunidad como su principal atractivo a visitar juntamente con los recorridos hacia el Chimborazo.

**3.9.8. PLAN DE ACCIÓN**  
**CUADRO N° 33**

<b>NOMBRE DEL PLAN :</b> Rentabilidad		<b>DURACIÓN :</b> Dos Años						
<b>TIPO :</b> Mediano Plazo		<b>FECHAS</b>						
<b>Área Responsable:</b> Gerente Operaciones		<b>Inicio:</b> 1 de Enero 2010		<b>Fin:</b> 1 de Enero 2012				
		<b>IMPACTO FINANCIERO</b>						
		<b>Ingresos:</b> \$2.500,00		<b>Costos:</b> \$2.000,00				
<b>OBJETIVOS</b>								
<b>ESTRATÉGICOS</b>		<b>TÁCTICOS</b>			<b>OPERATIVOS</b>			
Atraer turistas nacionales y extranjeros, para mostrar la belleza del sector.		Realizar convenios con empresas turísticas. Elaborar programas con la Municipalidad.			Trabajar conjuntamente con la Municipalidad, para el crecimiento del Sector.			
<b>ESTRATEGIAS</b>								
Implantar un adecuado programa con la municipalidad, para el embellecimiento del sector, trabajando conjuntamente con la empresa turística de promoción.								
<b>DESCRIPCIÓN DEL PLAN</b>								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mediante este programa se podrá mejorar el sector.</li> <li>Se logrará embellecer y presentar otra fachada de la zona.</li> </ul>								
Ord	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA		RESPONSABLE		RECURSOS	PRESUPUESTO	Indicador
		INICIO	FIN	PRINCIPAL	APOYO			
1	Determinar un cronograma donde conjuntamente la comunidad y el Municipio participen.	1 de Enero	1 de Marzo	Gerente de Operaciones	Jefe RR.HH.	Humanos	Asigno:\$200 Invirtió: \$150	Cronograma
2	Realizar un inventarios de la zona	4 de Marzo	4 de Abril	Presidente del Sector	Asesor del Municipio	Computador	Asigno:\$150 Invirtió: \$100	Inventario
3	Establecer programas de capacitación a la comunidad, y conseguir concienciación turística.	5 de Abril	5 de Junio	Principal del Municipio	Junta Directiva	Material de oficina	Asigno:\$350 Invirtió: \$350	Capacitación

**CUADRO N°34**

**PLAN DE ACCIÓN**

<b>NOMBRE DEL PLAN :</b> Oferta Turística	<b>DURACIÓN :</b> Un Año	
<b>TIPO :</b> Corto Plazo	<b>FECHAS</b>	
<b>Área Responsable:</b> Jefe RR.HH.	<b>Inicio:</b> 3 de Enero 2010	<b>Fin:</b> 2 de Enero 2011
	<b>IMPACTO FINANCIERO</b>	
	<b>Ingresos:</b> \$1.500,00	<b>Costos:</b> \$1.200,00
<b>OBJETIVOS</b>		
<b>ESTRATÉGICOS</b>	<b>TÁCTICOS</b>	<b>OPERATIVOS</b>
Dar a conocer la zona, por sus recursos naturales, culturales e históricos y también por la cantidad de actividades que se pueden realizar en el sector.	Popularizar los productos y servicios, su geografía, arte y gastronomía a través de un calendario de actividades.	Elaborar un cronograma de actividades del lugar del destino, y trabajar con la municipalidad.
<b>ESTRATEGIAS</b> Coordinar con el municipio un calendario de actividades, dar a conocer el sector, ofrecer los productos y servicios que posee la zona a través de un adecuado cronograma del lugar del destino.		
<b>DESCRIPCIÓN DEL PLAN</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A través de este programa se podrá mejorar la oferta turística de la Prov. de Bolívar.</li> <li>• Se realizará un calendario de festividades y actividades del sector.</li> </ul>		

Ord.	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA		RESPONSABLE		RECURSOS	PRESUPUESTO	Indicador
		INICIO	FIN	PRINCIPAL	APOYO			
1	Realizar un calendario de Actividades.	3 de Enero	3 de Febrero	Jefe RR.HH.	Jefe RR.HH.	Computador	Asigno:\$100 Invirtió: \$100	Calendario
2	Coordinar las actividades que se ejecutarán.	4 de Febrero	4 de Abril	Principal del Municipio.	Asesor del Municipio	Computador	Asigno:\$200 Invirtió: \$100	Actividades
3	Especificar los cronogramas y fechas.	5 de Abril	5 de Mayo	Principal del Municipio.	Junta Directiva	Computador	Asigno:\$200 Invirtió: \$150	Cronogramas y fechas

**CUADRO N° 35**

**PLAN DE ACCIÓN**

<b>NOMBRE DEL PLAN :</b> Desarrollo del Producto Turístico	<b>DURACIÓN :</b> Doce Meses	
<b>TIPO :</b> Corto Plazo	<b>FECHAS</b>	
<b>Área Responsable:</b> Marketing Gerente de Operaciones	<b>Inicio:</b> 2 de Enero 2010	<b>Fin:</b> 2 de Diciembre 2010
	<b>IMPACTO FINANCIERO</b>	
	<b>Ingresos:</b> \$6500,00	<b>Costos:</b> \$5500,00
<b>OBJETIVOS</b>		
<b>ESTRATÉGICOS</b>	<b>TÁCTICOS</b>	<b>OPERATIVOS</b>
Estudiar el mercado definiendo preferencias, realizando el perfil del producto, identificando si el servicio o producto satisface las necesidades del consumidor y determinar, si debe ser mejorado o se deba ser nuevo.	Clasificar los productos turísticos, identificando los que se pueden adaptar al entorno. Determinar los productos turísticos que estarían más acorde a satisfacer las necesidades del consumidor. Estandarizar algunos de los productos turísticos que posee la hostería. Analizar el impacto que ésta tendría en el consumidor.	Analizar los productos turísticos que posee la hostería. Establecer si la hostería contaría con la materia prima y mano de obra adecuada para desarrollar el producto turístico. Desarrollar una adecuada difusión del producto.
<b>ESTRATEGIAS</b> Determinar qué productos turísticos existen y los que puede poner en práctica la hostería, desarrollando el perfil del producto en algunos casos estandarizándolo para satisfacer las necesidades del cliente, analizando el impacto que tiene sobre el mismo sin olvidar de difundirlo en el mercado.		
<b>DESCRIPCIÓN DEL PLAN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mediante este plan se podrá determinar si el desarrollo del producto está encaminado en buen rumbo, si éste podría atraer al cliente y satisfacerlo, además se podrá analizar los diferentes productos turísticos que posee la hostería y que falencias podría superar o mejorar para ser más competitivo en el mercado, y para finalizar que impacto causó en el cliente.</li> </ul>		

Ord	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA		RESPONSABLE		RECURSOS	PRESUPUESTO	Indicador
		INICIO	FIN	PRINCIPAL	APOYO			
1	Determinar los productos turísticos que existen en la zona.	2 de Enero	2 de Febrero	Sub. Jefe de Ventas	Personal de apoyo	Humanos	Asigno:\$750 Invirtió: \$70	Inventario
2	Analizar los productos turísticos que poseen la hostería y el sector.	3 de Febrero	4 de Abril	Ventas	Sub. Jefe de Ventas	Materiales	Asigno:\$750 Invirtió: \$700	Productos turísticos
3	Determinar con qué cuenta la hostería para poder desarrollar un producto turístico.	5 de Mayo	5 de Junio	Gerente	Personal Operativo.	Computador	Asigno:\$700 Invirtió: \$600	Productos y servicios



## 4. ESTUDIO TÉCNICO

### 4.1. MACROLOCALIZACIÓN.

La provincia de Bolívar forma parte de la República del Ecuador, que se encuentra en el noreste del continente sudamericano en la costa que forma parte del Océano Pacífico. Astronómicamente se halla bajo la línea equinoccial entre los 78° 52' y 19° 16' de longitud; y 1° 12' de latitud. Está situada al centro de la República, en las faldas occidentales de la Cadena Occidental de los Andes, entre las regiones Interandina y Litoral. Esta natural situación, con la diversidad de altitud de su terreno y otros agentes del clima, explican lo variado de su temperatura y por tanto, la capacidad para que en su suelo se den los productos de todas las zonas.

Guaranda ciudad de las siete colinas capital provincial posee grandes atractivos se destacan: Los miradores de las 7 colinas, museo del I. Municipio de Guaranda.

El árbol de el Guarango nativo de esta zona en el cual cuenta la leyenda que la tribu de los Guarangas se sentaban alrededor de este para tomar las decisiones de guerra, algunos afirman que de ahí se deriva el nombre de Guaranda, otra versión sobre el origen del nombre es que en esta tribu existían mil habitantes y que Guaranda significa mil.

El centro de la ciudad de Guaranda posee gran valor histórico con casas de épocas pasadas sus calles estrechas, sus balcones, en los cuales las mujeres recibían serenatas en las noches estrelladas. El Parque Central donde se levanta en su punto medio una estatua al Libertador Simón Bolívar, la cual donó el Gobierno Venezolano.

También se puede observar a pocos minutos el Centro Turístico Las Cochás en el que se realiza picnics ya que posee una infraestructura hecha por el Consejo Provincial hace algún tiempo, al observar su entorno paisajístico el atractivo principal es la laguna natural donde se puede practicar el remo. Además a pocos minutos visitar la iglesia Catedral de la parroquia de Guanujo la cual tiene su altar mayor bañado

en pan de oro, técnica utilizada en la Escuela Quiteña del siglo XVII y XVIII, aquí se admira la vestimenta indígena y a los aborígenes del lugar. En estos sitio se comercializa el “Pájaro azul” licor conocido a nivel nacional. El Arenal desierto del interior con su variedad de flora y fauna propias y al pie del coloso de los Andes el Chimborazo, el cual posee dos refugios y una vía de acceso empedrada.

Salinas conocida a nivel internacional por su artesanía y su pequeña industria de quesos, además su entorno paisajístico y sus áreas naturales hacen de este lugar un punto importante en la visita a la provincia.

El Socavón lugar que posee infraestructura turística y lugares de esparcimiento para el visitante. Los Caseiches constituye un sendero ecológico donde se puede observar vegetación propia de la zona, además se puede hacer pesca deportiva y caminatas recreativas.

Guaranda se ubica en el centro de la provincia de Bolívar a 2.560 msnm se le considera la capital más pequeña de la serranía Ecuatoriana se la llama también la ciudad de las 7 colinas al encontrarse rodeada de San Jacinto; Loma de Guaranda; San Bartolo; Cruz Loma; Tillilac; Talalac; y el Mirador.

Guaranda es también, una forma de recorrer el pasado, por el aire colonial y de tradición que se aprecia en sus calles. La importancia turística de Guaranda, radica en su famoso Carnaval, el visitante puede apreciar, durante los primeros meses del año, una enorme celebración en la que desfiles, comidas y bebidas especiales, son parte de una forma muy peculiar de celebrar estas fiestas.

Guaranda, que está acurrucada en medio de un sosegado y hermoso valle andino a una altura de 3.550 metros. Tierra bendecida con bondades que Dios le ha dado como: minas de sal, agua mineral, e imponentes montañas y farallones, diversidad de pisos climáticos desde los (4200msnm a 800msnm), cuevas arqueológicas. Una estructura de 98 empresas comunitarias, que muestran la potencialidad y capacidad de su gente.

A través de la Oficina de Turismo Comunitario se ofrece paquetes turísticos de calidad con alto contenido social, cultural, ecológico y productivo.

Ahora, gracias a iniciativas innovadoras y a esfuerzos pacientes, han logrado abastecer mercados locales, nacionales e internacionales, con artesanías y productos agroalimenticios de alta calidad. Toda esta realidad es efecto de que Salinas es poseedora de mucha perseverancia, grandes hazañas, bellezas naturales, calidez humana, entusiasmo y de entrega infinita, al punto que hasta el frío intenso se convierte en abrigo del que vive y del que llega a esta soñadora tierra.

#### **4.2. MICROLOCALIZACIÓN.**

La Hostería El Guarango estará ubicada dentro del recinto Cuatro Esquinas, dentro del cantón Guaranda de la Provincia de Bolívar, no se ha encontrado ningún tipo de información escrita acerca de esta zona.

Los únicos datos obtenidos acerca de esta zona es que se encuentra ubicada a 10 km. de Guaranda por la carretera que va Guaranda – Ambato, desde la carretera tomando a mano derecha se encuentra el recinto de Cuatro esquinas, hasta la zona de la hostería se recorrerán 2 km., existen alrededor de 1000 pobladores en este sector, el 90 % de los pobladores cuentan con servicio de agua potable, alcantarillado, teléfono convencional esta zona cuenta con la operadora celular Porta, luz eléctrica, servicio de transporte público, existe un centro médico, recolección de desechos.

El poblado más cercano, el cual será la mayor atracción turística para los visitantes y huéspedes de la Hostería el Guarango es la comunidad Salinas de Tomabela, éste cuenta con el 99% de similitud en cuanto a tipos de clima flora y fauna.

Salinas, se ubica en la parte norte de la Provincia de Bolívar, Cantón Guaranda. Su temperatura promedio es de 12°C. Dispone de uno de los principales sitios de producción de sal en la sierra ecuatoriana, en el centro de una amplia zona, ubicada en las estribaciones occidentales de los Andes Ecuatorianos (Se extiende desde los 4.200 metros hacia los 600 msnm).

Según los datos obtenidos Salinas es un pueblo olvidado y marginado, en el año la mortalidad infantil de 10% y el analfabetismo cerca de 30% actualmente.

Actualmente Salinas cuenta con todas los servicios necesarios para realizar las actividades y fabricar todos los productos que se realizan, los servicios básicos que son verdaderamente importantes, y además de servicios adicionales sin dejar de recalcar las carreteras que de hoy a pocos meses serán de primer orden.

Es así que con la gran demanda de turistas que visitan la zona y la provincia, la construcción de la hostería está debidamente justificada.

### **4.3. RECURSOS**

#### **4.3.1. HUMANOS**

Los RR-HH representan una inversión y no un costo, de esta forma, se asume al trabajador como un ser humano viviente y dinámico, con el que cuenta la empresa para cumplir con su misión, de responsabilidad social y objetivos organizacionales, funcionales e individuales. El aumento de la productividad del trabajo y la satisfacción laboral son sus objetivos fundamentales dentro de la empresa.

Con ello se pone de manifiesto que la actividad está emergida a un proceso de profundos cambios, por los esfuerzos por conseguir los niveles de competitividad exigidos en un escenario económico, caracterizado, entre otros aspectos, por un ostentoso dinamismo y un gigantesco desequilibrio en los mercados, aligerados avances la expansión masiva de las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones, por lo que el trabajador debe percibirse como el ser humano que le concede personalidad, sentido y destino a las empresas y puedan alcanzar los niveles de competitividad exigidos en el moderno, pero cada vez más inestable entorno.

Si bien la actividad humana se sitúa en el centro de la empresa, no cabrán dudas de que para mantener el grado de compromiso y esfuerzo, las empresas tienen que desarrollar un proceso de gestión de RR-HH

que garantice climas socio-laborales efectivos, instaurando mecanismos de integración, de concepción sistémica, de importancia de todos los miembros en las diferentes funciones dentro de la vida organizacional, el reconocimiento de méritos, de oportunidad de crecimiento profesional y realización personales, les permitirán disponer de una fuerza laboral eficiente y eficaz, que conduzca a satisfacer los logros y aspiraciones de sus integrantes.

En el siguiente cuadro se detallará los elementos necesarios dentro de la empresa:

CARGO	MANO DE OBRA							PROVICIONES		
	CANTIDAD	S. BASE	Básico ANUAL	13er. SUELDO	14to, SUELDO	A. IESS 9.35%	SUB TOTAL	A. PATRONAL 11.15%	VACACIONES	TOTAL ANUAL
RECEPCIONISTA	3	250,00	9.000,00	250,00	218,00	841,50	8.626,50	1.003,50	375,00	10.005,00
CAMARERAS	4	230,00	11.040,00	230,00	218,00	1.032,24	10.455,76	1.230,96	345,00	12.031,72
GUARDIA	8	220,00	21.120,00	220,00	218,00	1.974,72	19.583,28	2.354,88	330,00	22.268,16
LAVANDERIA	2	220,00	5.280,00	220,00	218,00	493,68	5.224,32	588,72	330,00	6.143,04
AMA DE LLAVES	1	280,00	3.360,00	280,00	218,00	314,16	3.543,84	374,64	420,00	4.338,48
CHEF PROFESIONAL	1	450,00	5.400,00	450,00	218,00	504,90	5.563,10	602,10	675,00	6.840,20
STEWARD	2	220,00	5.280,00	220,00	218,00	493,68	5.224,32	588,72	330,00	6.143,04
PISCINEROS	2	220,00	5.280,00	220,00	218,00	493,68	5.224,32	588,72	330,00	6.143,04
SALONERO	8	230,00	22.080,00	230,00	218,00	2.064,48	20.463,52	2.461,92	345,00	23.270,44
COCINERO	2	300,00	7.200,00	300,00	218,00	673,20	7.044,80	802,80	450,00	8.297,60
C. SALONEROS	2	250,00	6.000,00	250,00	218,00	561,00	5.907,00	669,00	375,00	6.951,00
GUIAS	2	250,00	6.000,00	250,00	218,00	561,00	5.907,00	669,00	375,00	6.951,00
<b>TOTAL</b>										<b>119.382,72</b>

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

**CUADRO N° 37**

CARGO	ADMINISTRATIVOS							PROVICIONES		
	CANTIDAD	S. BASE	Básico ANUAL	13er. SUELDO	14to, SUELDO	A. IESS 9.35%	SUB TOTAL	A. PATRONAL 11.15%	VACACIONES	TOTAL ANUAL
<b>GERENTE</b>	1	750,00	9.000,00	750,00	218,00	841,50	9.126,50	1.003,50	375,00	10.505,00
<b>CONTADOR</b>	1	500,00	6.000,00	500,00	218,00	561,00	6.157,00	669,00	225,00	7.051,00
<b>JEFES DE VENTAS</b>	1	500,00	6.000,00	500,00	218,00	561,00	6.157,00	669,00	225,00	7.051,00
<b>JEFE DE RR.HH</b>	1	500,00	6.000,00	500,00	218,00	561,00	6.157,00	669,00	225,00	7.051,00
<b>TOTAL</b>										31.658,00

FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.

### 4.3.2 RECURSOS MATERIALES.

CUADRO N° 38

Recepción	Muebles		Maquinaria		Tecnología		Decoración	
<b>Gerencia</b>								
<b>Contador</b>	Counter	1	Sumadora	2	computadoras	6	cuadros	10
<b>Ventas</b>	escritorios	5	fax	1	software para 10 estaciones	1	plantas	5
<b>RRHH</b>	archivadores	5	teléfonos	5	win xp	6	cortinas	5
	divisiones modulares	10	central telefónica 30 líneas	1	office	6	lámparas	5
	2 juegos de muebles	2	LCD 32´ Samsung	1	multifuncional	3		
	pizarra	1			HuB de 32 puertos	1		
	juego de sala de reuniones	1			infocus	1		
					wiifii	1		
					antena de 10 decibelios	1		

CUADRO N° 39

	Muebles		Maquinaria		Decoración	
<b>Cabañas</b>	camas queen size	6	televisión diggio 21´	16	cuadros	48
	literas 1 plaza madera	6	teléfonos	16	plantas	16
	camas de plaza y media	35	radio reloj despertador	16	cortinas	16
	veladores	32			lámparas	32
	aparador	16				
	banca de tres cuerpos	16				
	Silla para juego exterior	16				
	mesas de juego exterior	16				



	<b>Muebles</b>		<b>Maquinaria</b>		<b>Tecnología</b>		<b>Decoración</b>	
<b>Restaurante</b>	mesa de madera para 4 personas	17	carritos de servicio	1	computadora	1	cuadros	10
	sillas de madera	70	abrillantadora	1	impresora pdv	1	plantas	10
	sillas de bebe	6			wifi para 15 eq	1	cortinas	4
	Aparador de Madera (punto de apoyo)	2						
	Counter	1						

**FUENTE:** Investigación del Autor.  
**REALIZADO POR:** Gabriel López.

Cocina	Muebles		Maquinaria	Menaje	
			Cocina Industrial 6 quemadores	1	
			Campana Extractora	1	
	Mesa de Trabajo 1,40 x 0,75 x 0,85	4	Exprimidor eléctrico de cítricos	1	
	Fregadero 2 pozos	1	Afilador eléctrico de cuchillos	1	
	Estanterías de alambre 0,80x0,50x1,80 con entrepanos regulables	3	Plancha de 0,50 x 0,50	1	Platos entrada 180
	Repisas sobremesa	4	Horno Industrial de 2 latas	1	Platos soperos 180
			Kitchen Aid	1	Platos Fuertes 180
			Licuada Industrial de 2 lts	2	Plato Base 180
			Horno Microondas de 2 pies cúbicos	1	Platos de postre 180
			Batidora de Inmersión	1	Vasos High ball 12 oz 180
					Tenedor de entrada 180
			Extractor de Olores 1/3 hp	1	Cuchara Sopera 180
					Cuchillo 180
			Ollas de 20 lts	5	Tenedor grande 180
			Olla de Presión Industrial	1	Cuchara de Postre 180
			Bowl mezclador de 50 cms	10	
			Sarten de 60 cms	3	
			Wok 50 cms	2	
			sarten de 30 cms	5	
			sarten de 20 cms	5	
			Colador de Acero Inox 40 cms	5	
			jarra medidora de 1 lts	2	
			jarra medidora de 5 lts	2	
			cucharones de 8 oz	3	
			Cucharones de 16 oz	2	
			Espatula	3	
			Cernideras de acero Inox 30 cms	2	
			Cernideras de Acero Inox de 70 cms	2	
			Espumaderas de Acero Inoxidables	3	
			Cuchillo de golpe 11"	3	
			Cuchillo fileteador 10 "	3	
			Cuchillo Pelador	3	
			Hachuela de hueso	3	
			Puntillas	5	
			Tablas para picar codificadas por colores	20	

Área de Administración	
Escritorios	2
Recibidor/Recepción	1
Sillón Ejecutivo/Oficina	1
Sillas de oficina	3
Archivadores	4
Muebles de Computadora	3
Juego de Sala	1
Caja Fuerte	1
Área de Alojamiento	
Base para cama "King Size"	2
Base para cama "Queen Size"	8
Base para cama "Full Size"	15
Camas Plegables	3
Literas	11
Espaldar de camas 3 plazas	2
Espaldar de camas 2 1/2 plazas	8
Espaldar de camas 2 plazas	15
Veladores	16
Peinadoras	16
Armarios	16
Repisas	16
Sillones	16
Mesas	16
Sillón "Suit"	2
Soportes "DaVinci" para tv	16
Hamacas	16
Lámparas "Reloj de Arena"	16
Área de Comestibles y Bebidas	
Juego de Comedor (8Pax/Restaurante)	2
Juego de Comedor (6Pax/Restaurante)	3
Juego de Comedor (4Pax/Restaurante)	6
Mesas Auxiliares	2
Mesas para niños	6
Estanterías	3
Mueble de Cocina/Repisas	3
Mueble de Cocina/Área de Caja	1
Mueble de Cocina/Bebidas	2
Área de Lavandería y Secado	
Estanterías	3
Estructura para secador natural	1
Repisas	2
Área de Recreación	
Mesas plásticas	15

Sillas plásticas	30
Parasoles	10
Sillas de piscina/bronceado	10
Hieleras portátiles	5
Carpas familiares	2
Toboganes	2
Sauna	1
Hidromasaje	2

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

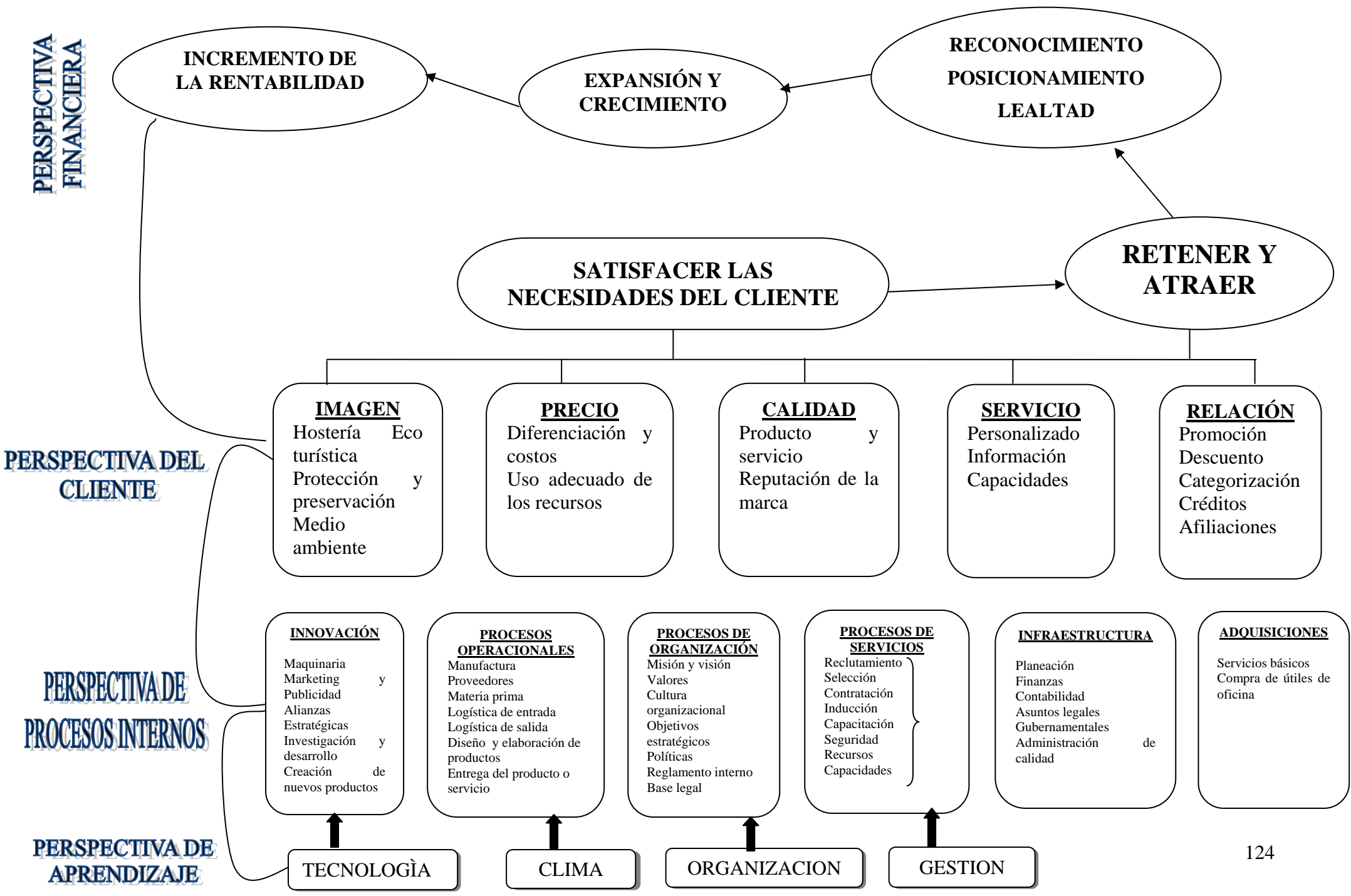
### 4.3.3. TECNOLÓGICOS. CUADRO N° 40

Detalle	Cantidad
Área de Administración	
Computadoras de Escritorio	3
Impresora Laser	3
Teléfonos	4
Telefax	1
Secador de Manos	2
Televisión LCD 32 pulgadas	1
Televisiónes LCD 21 Pulgadas	12
Área de Alojamiento	
Aspiradoras	3
Secadores de Cabello	8
Carro dispensador/camarera	3
Teléfonos/Comunicadores	12
Mini Bar	2
Área de Comestibles y Bebidas	
Freidora descubierta	1
Canastilla para freidora	3
Horno Multipropósito	1
Cocina profesional	1
Cocina Industrial	1
Asador Profesional	1
Raspadores/Piedras volcánicas	2
Cortador de papas	1
Procesador de alimentos	1
Picadora/Cutter de vegetales	1
Licuada Oster Normal	1
Licuada Industrial Acero/Inox	1
Extractor de Jugos	1
Lavavajillas	1
Triturador de desperdicios	1
Extractor de Limón/Naranja	1
Contenedor de vasos	2

Contenedor de platos	2
Contenedor de cubertería	2
Mesa de trabajo de Acero/Inox	1
Refrigeradora Vertical Industrial	1
Congelador Industrial	1
Maquina fabricante de hielo	1
Cafetera eléctrica	1
Batidora de mano	1
Batidora simple	1
Batidor para milk shake	1
Balanza multiuso de mesa	1
Balanza de recibo de plataforma	1
Calentador Industrial de agua	1
Campana extractora	1
Samobar	1
Calentador de platos	1
Mesa Buffet	1
Estación neutra	1
Heladería con bomba	1
Exhibidor	1
Enfriador	1
Microondas	1
<b>Área de Lavandería y Secado</b>	
Lavadora	1
Secadora	1
Planchadora	1
Plancha Eléctrica	1
Carro transportador de ropa	1
Tabla de planchar	2


FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.



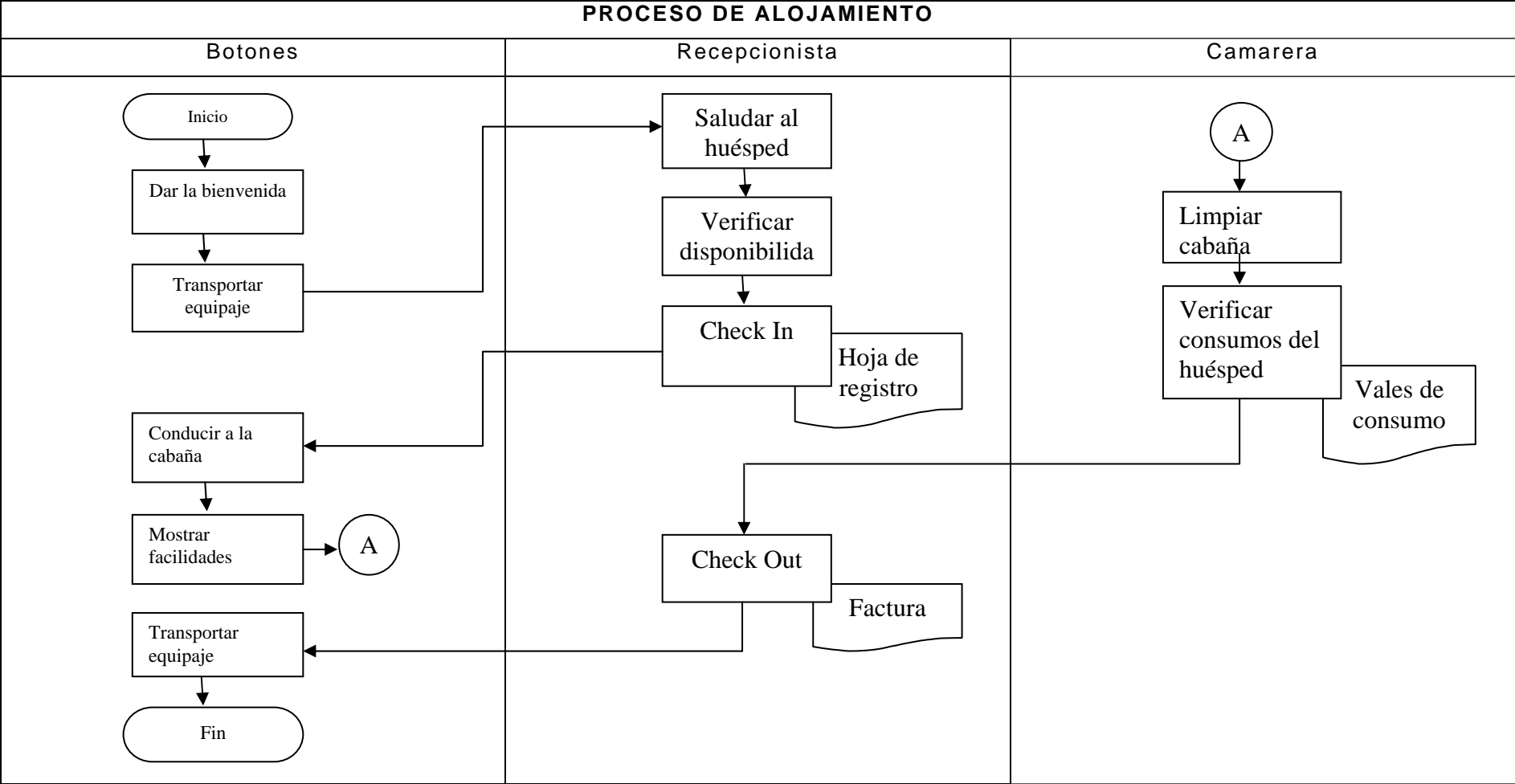
#### 4.5. CADENA DE VALOR:

CUADRO N° 41

<b>Procesos Estratégicos</b>
Planificación estratégica
Control de calidad
Proceso legal
<b>Procesos Operativos</b>
 <pre>graph LR; A[Alojamiento] --&gt; B[Restauración]; B --&gt; C[Recreación]; C --&gt; D[Post Venta];</pre>
<b>Procesos de soporte</b>
Proceso de gestión del talento humano
Proceso de mantenimiento y almacenamiento de equipo
Proceso de presupuestación
Proceso de compras
Proceso de marketing y publicidad

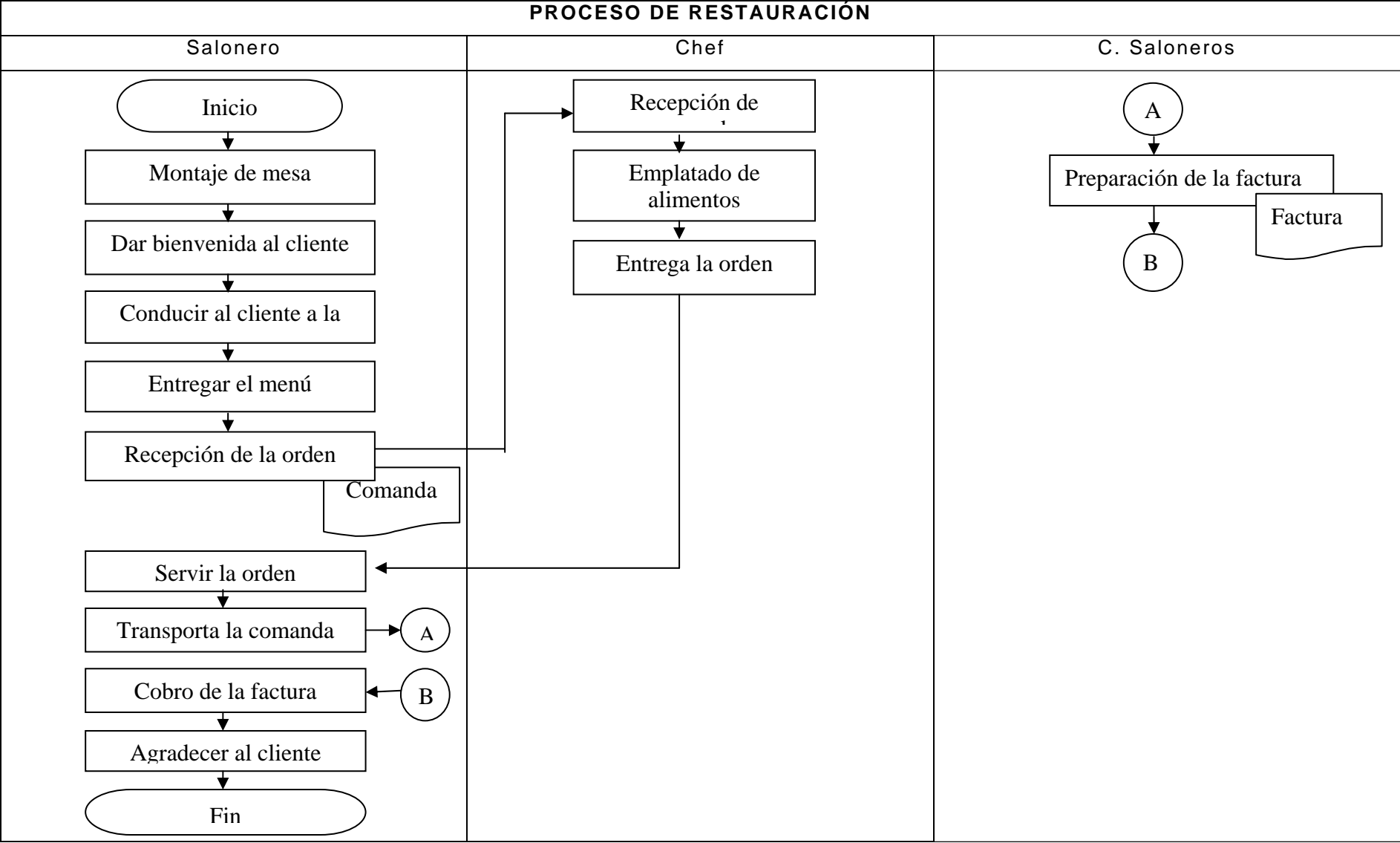
FUENTE: Investigación del Autor.

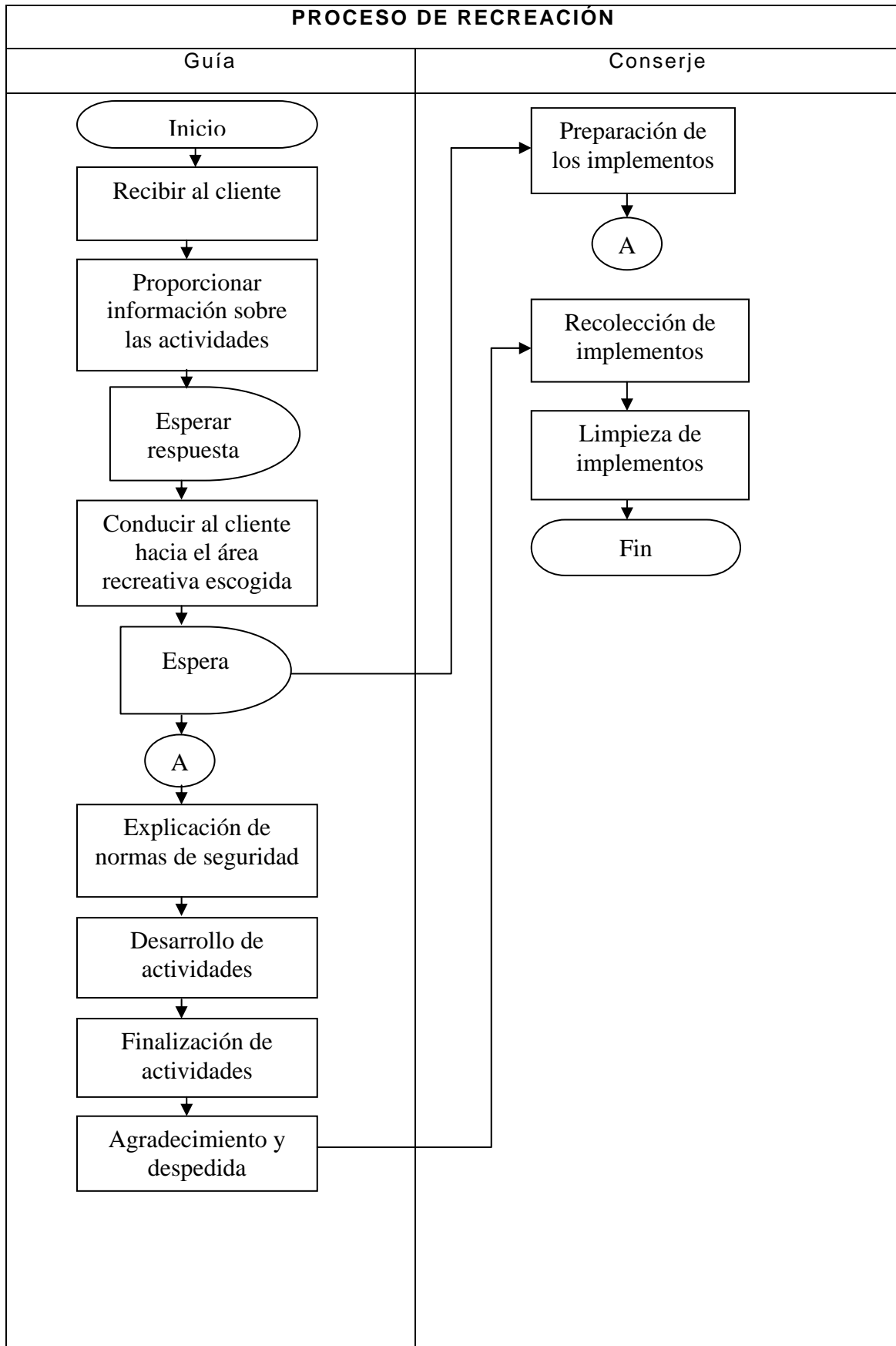
REALIZADO POR: Gabriel López.



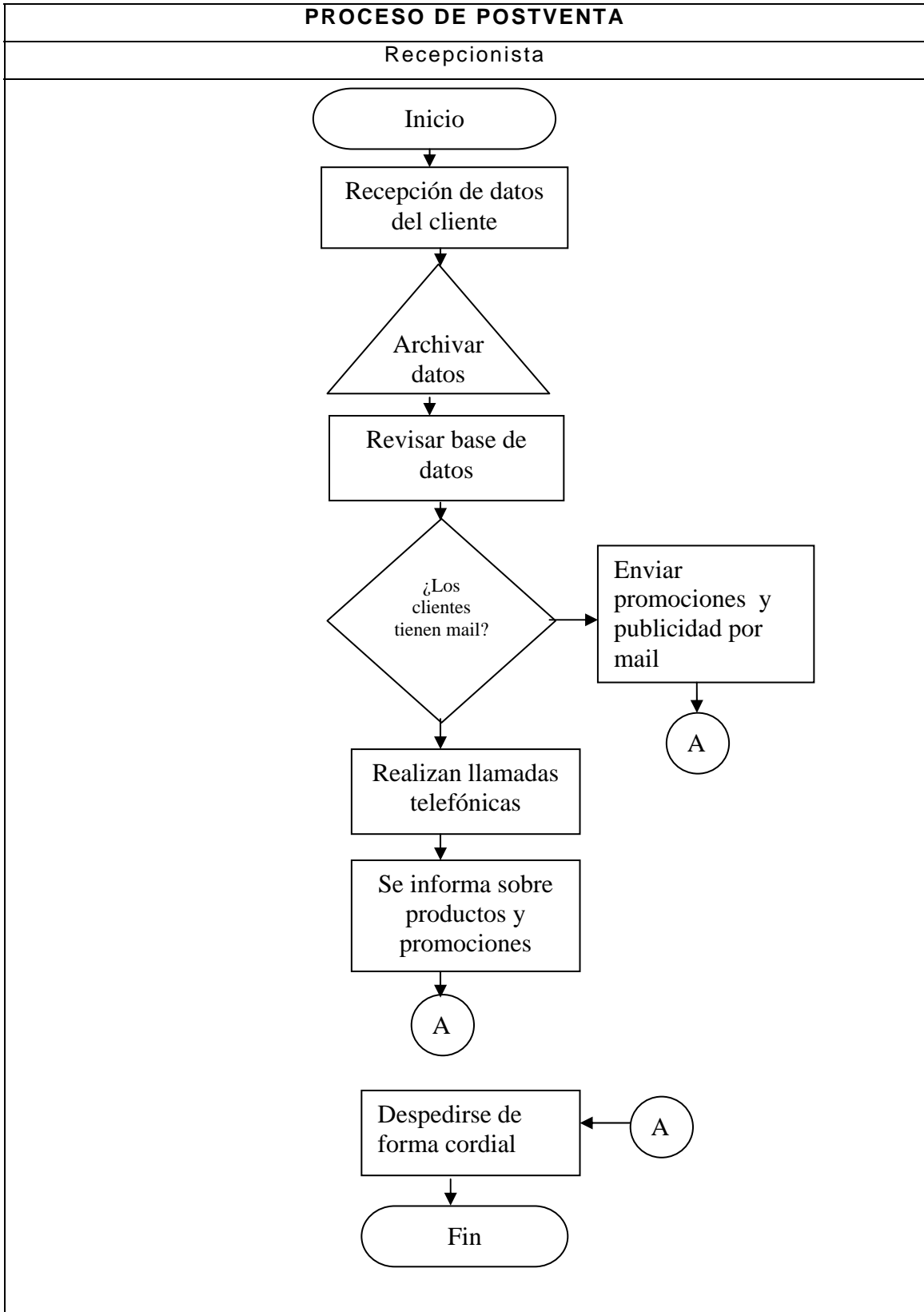
FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.



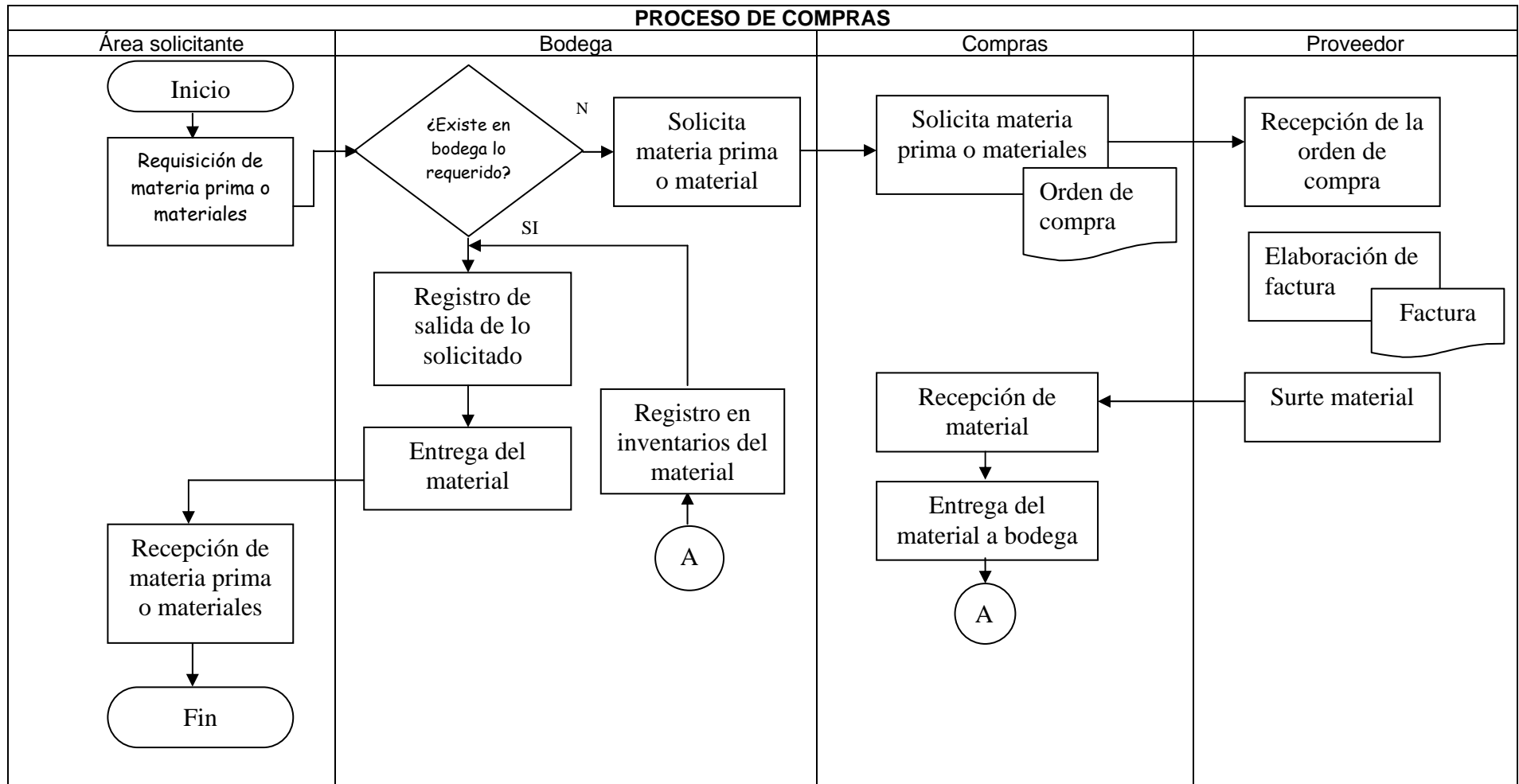




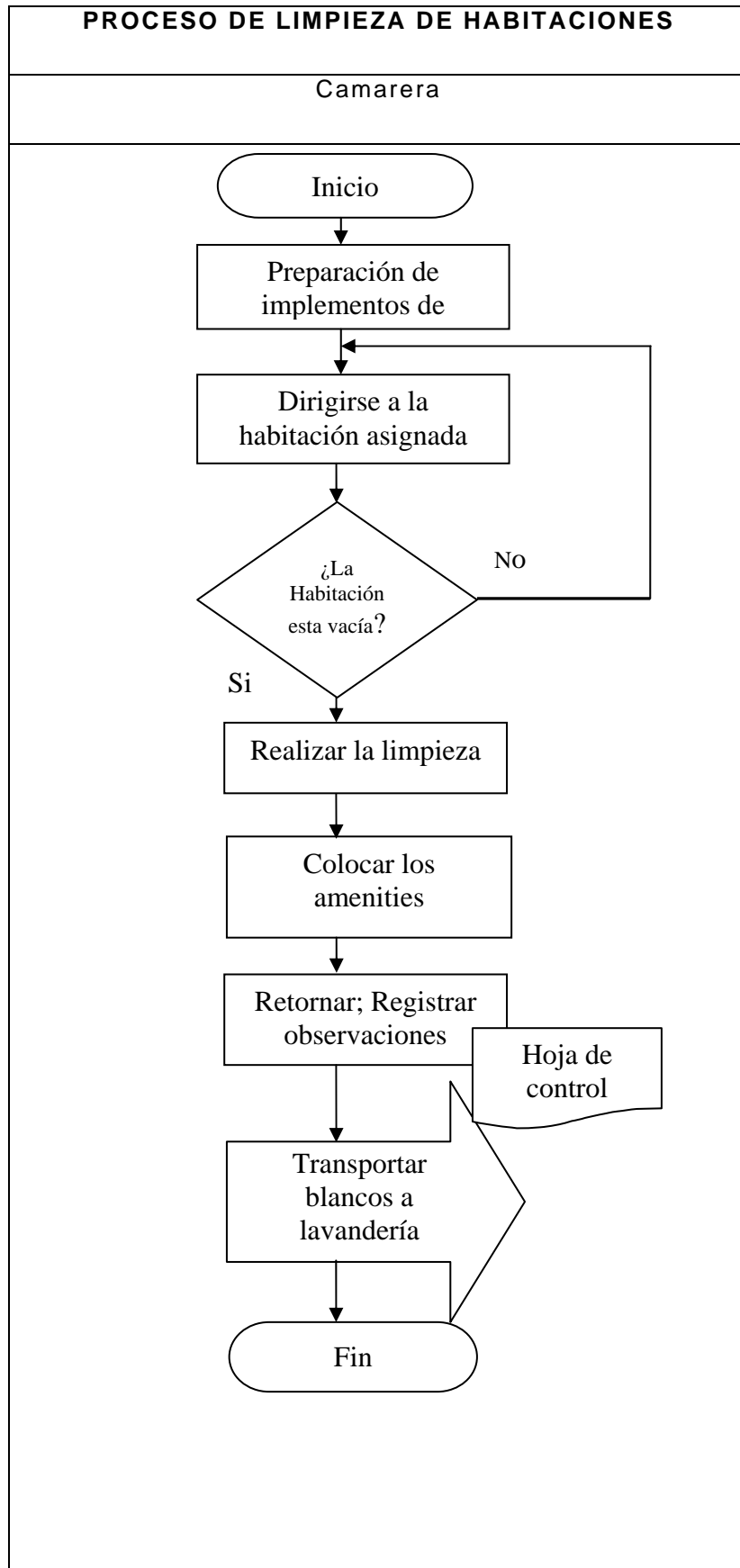
FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.



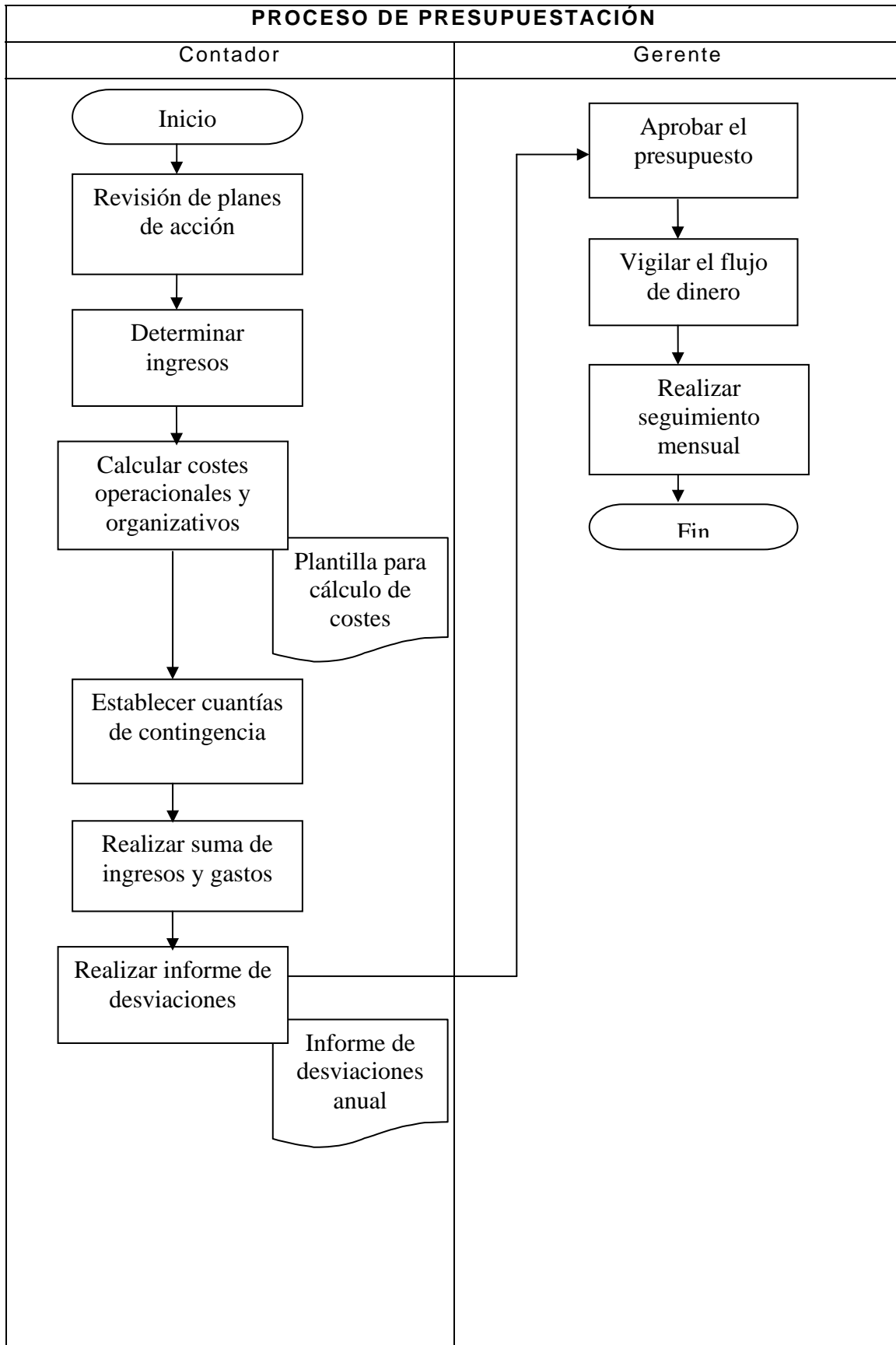
FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.



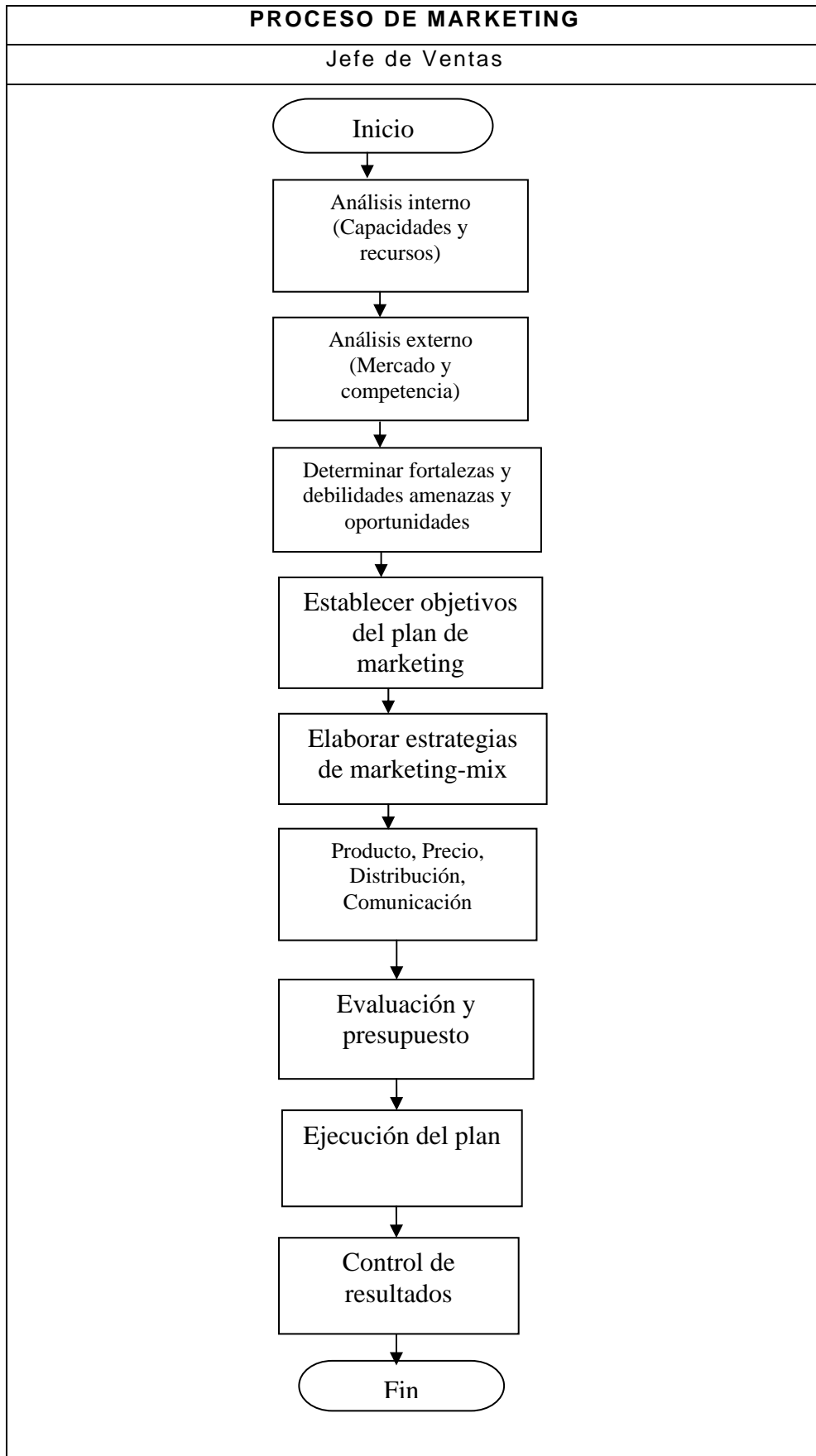
FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.



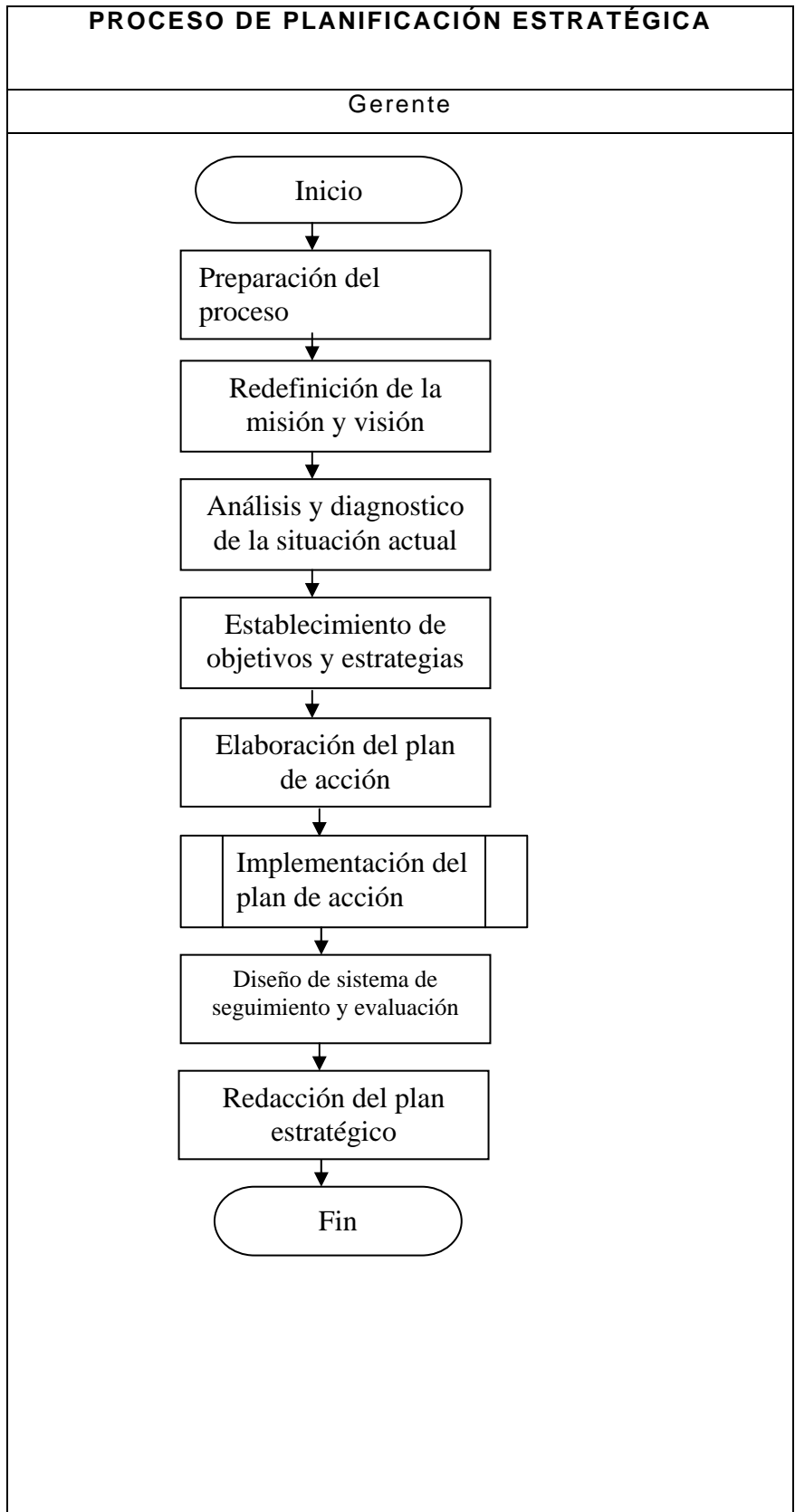
FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.



FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.

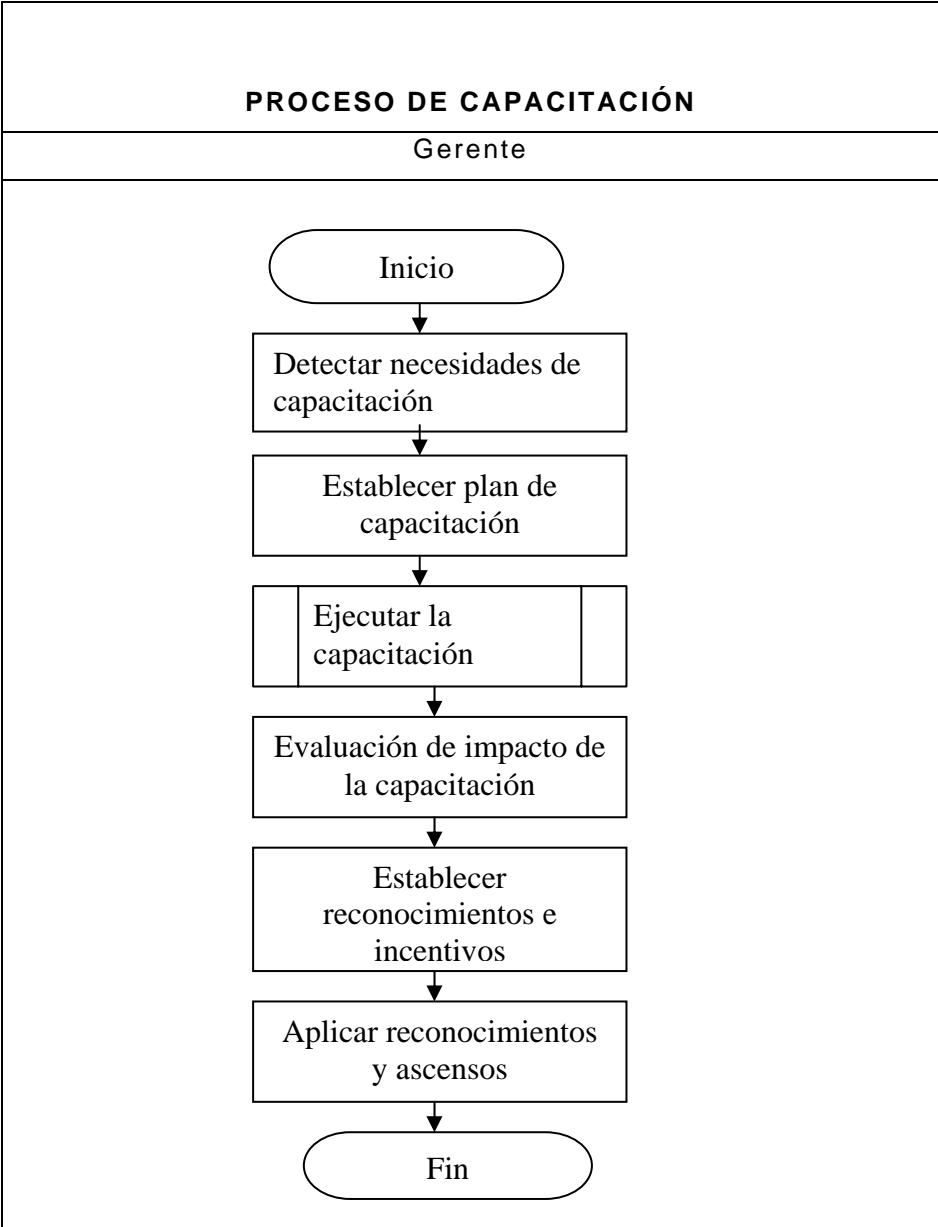


FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.



**FUENTE:** Investigación del Autor.  
**REALIZADO POR:** Gabriel López.

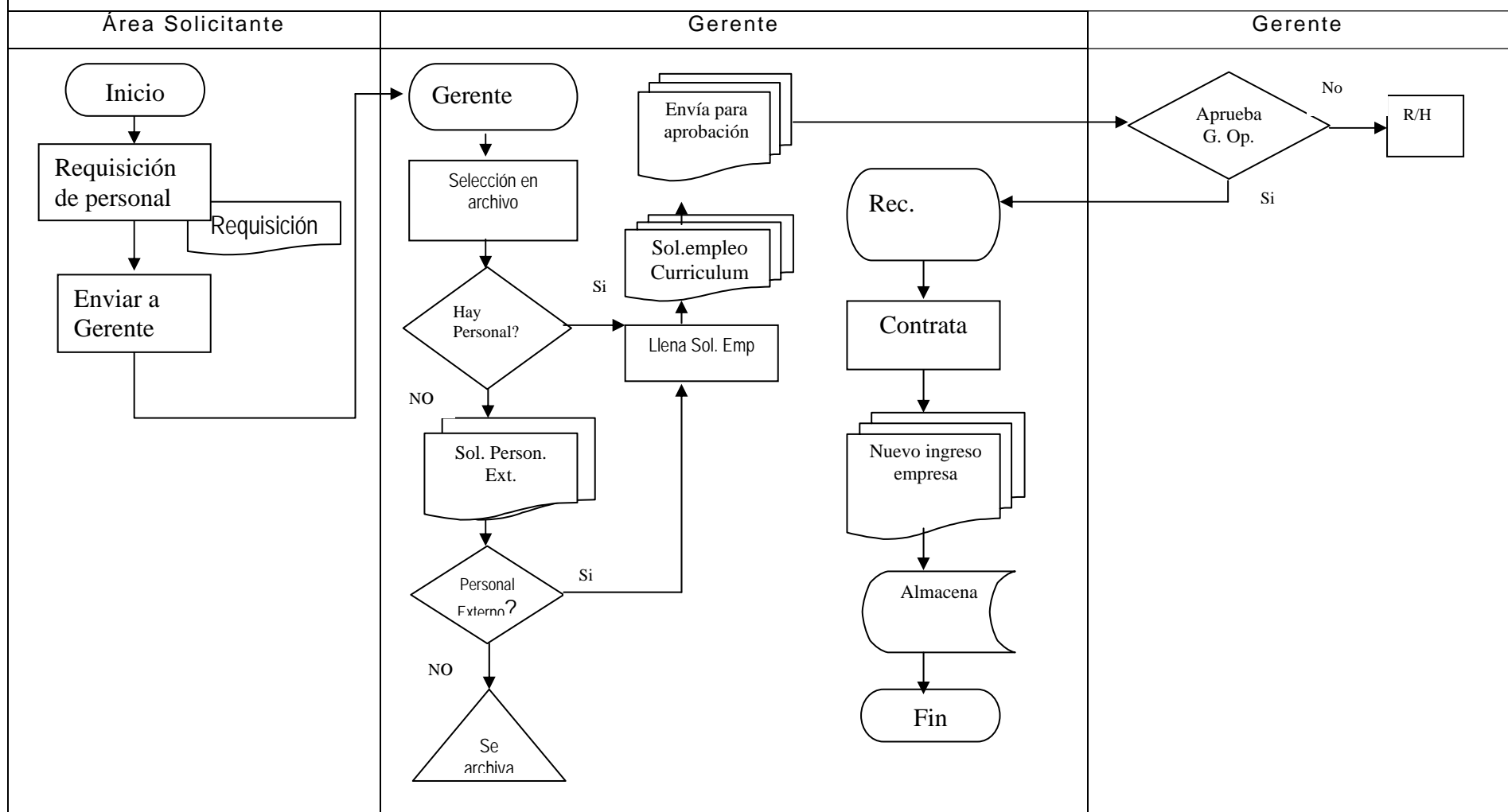




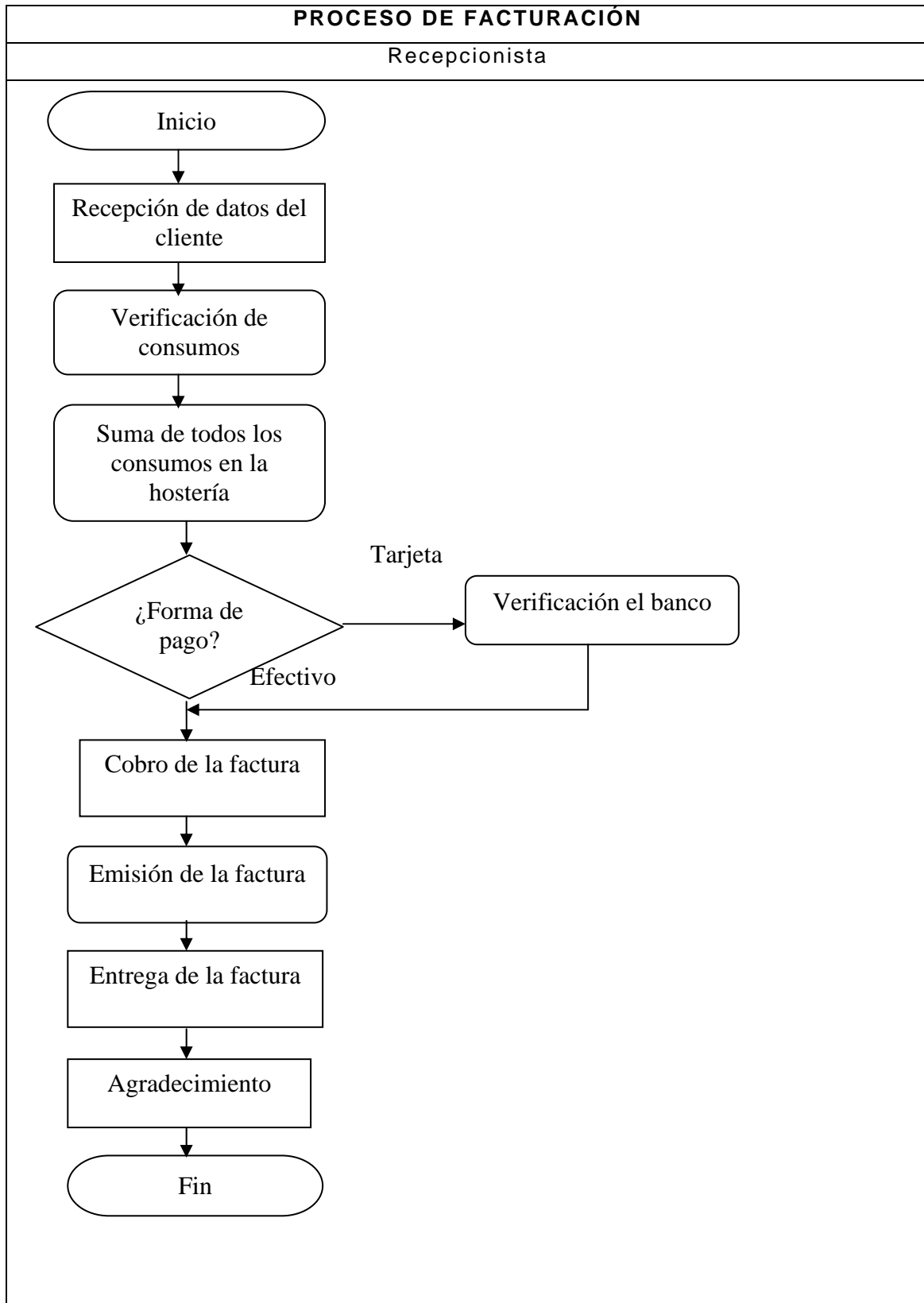
FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

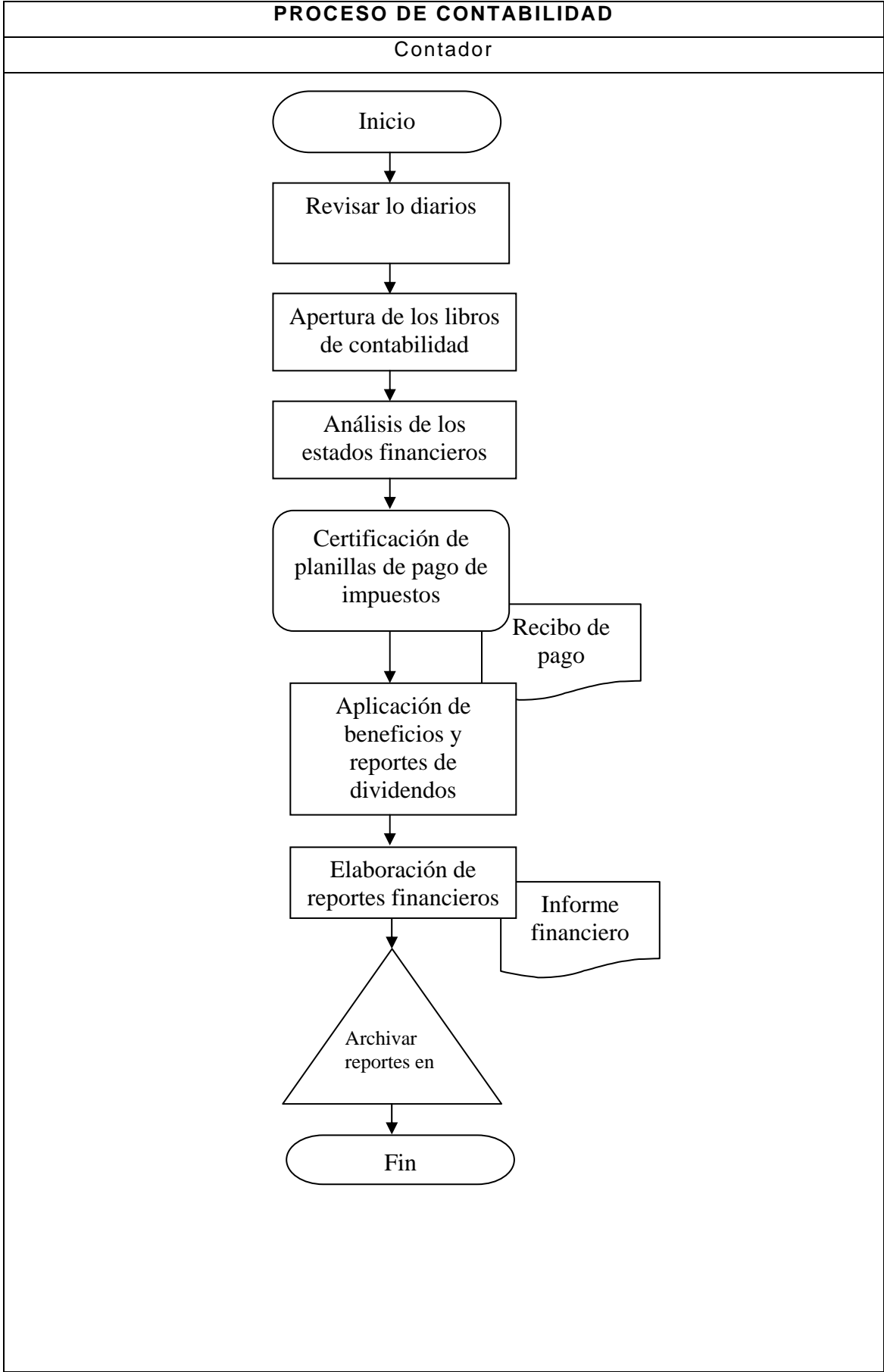
**PROCESO DE GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**



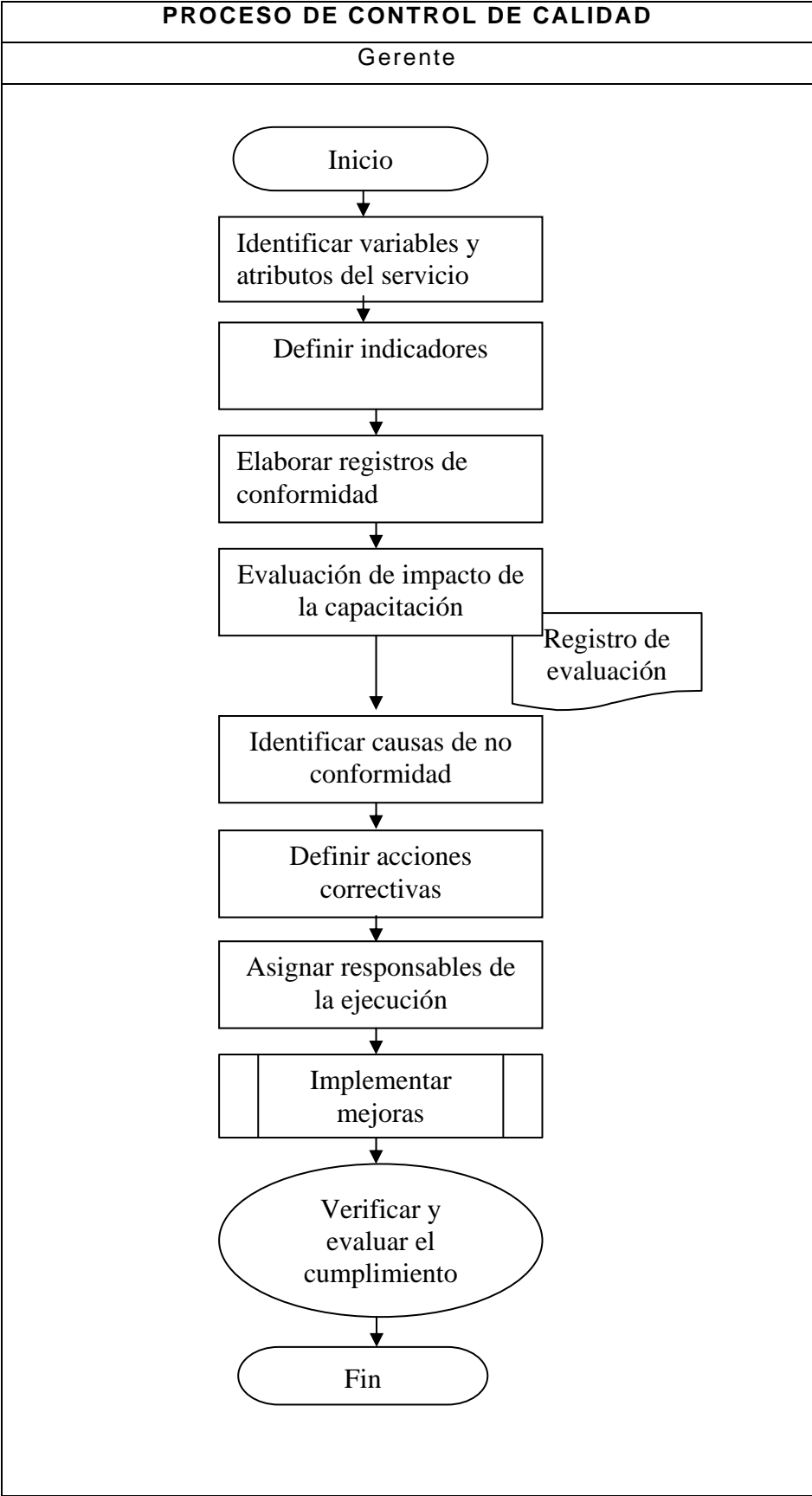
FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.



FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López.



FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.



**FUENTE:** Investigación del Autor.  
**REALIZADO POR:** Gabriel López.

## 5. ESTUDIO DEL IMPACTO AMBIENTAL

### 5.1. IMPACTO AMBIENTAL

Desde la década de 1970 se aceleró la conciencia ecológica y la sociedad comenzó a entender que el origen de los problemas ambientales se encontraba en las estructuras económicas y productivas de la economía, dado que los principales problemas que aquejan al medio ambiente tienen su origen en los procesos productivos mal planificados y gestionados, es decir es una alteración que se produce en el ambiente cuando se lleva a cabo un proyecto o una actividad. Las obras públicas como la construcción de una carretera de las distintas ciudades; las industrias; una zona de recreación en el campo o hacer escalada; una granja o un campo de cultivo; cualquier actividad de estas tiene un impacto sobre el medio. La alteración no siempre es negativa. Puede ser favorable o desfavorable para el medio.

En los impactos ambientales hay que tener en cuenta: signo: si es positivo y sirve para mejorar el medio ambiente o si es negativo y degrada la zona, intensidad: según la destrucción del ambiente sea total, alta, media o baja; extensión: según afecte a un lugar, o a una zona algo mayor es un impacto parcial, o a una gran parte del medio es un impacto extremo o a un todo es un impacto total. Hay impactos de ubicación crítica: como puede ser esparcido una sustancia tóxica en un río poco antes para el consumo humano. El momento en que se manifiesta y así distinguimos impacto latente que se manifiesta al cabo del tiempo, como puede ser el caso de la contaminación de un suelo como consecuencia de que se vayan acumulando pesticidas u otros productos químicos, poco a poco, en ese lugar. Otros impactos son inmediatos o a corto plazo y algunos son críticos como puede ser ruido por la noche, cerca de un hospital.

Suma de efectos: A veces la alteración final causada por un conjunto de impactos es mayor que la suma de todos los individuales y se habla de efecto sinérgico. Así, por ejemplo dos carreteras de montaña, pueden tener cada una su impacto, pero si luego se hace un tercer tramo que,

aunque sea corto, une las dos y sirve para enlazar dos zonas antes alejadas, el efecto conjunto puede ser que aumente mucho el tráfico por el conjunto de las tres. Eso sería un efecto sinérgico; periodicidad. Distinguimos si el impacto es continuo como una cantera, por ejemplo; o discontinuo como una industria que de vez en cuando, desprende sustancias contaminantes o periódico o irregular como los incendios forestales.

La finalidad de la EIA es identificar, predecir e interpretar los impactos anteriormente mencionados de cualquier actividad ejecutada, es decir una interacción presente o futura de un establecimiento o un proyecto determinado con el medio ambiente.

El término Evaluación de Impacto Ambiental es reservado a aquellos estudios referidos a determinadas etapas de la vida de la empresa, como son su instalación, pues es necesaria para la obtención de autorizaciones de funcionamiento, y previa al funcionamiento de la empresa. Por lo tanto la creación de la Hostería se llevara a cabo cuidadosamente los puntos mencionados anteriormente, dando así una importancia al medio ambiente y la gestión de la empresa.

## **5.2. METODOLOGÍA:**

La metodología a utilizarse para el estudio de impacto ambiental en el proyecto de creación de la hostería en el sector del Recinto de Cuatro Esquinas será la metodología SUMA (Sistema Único de Manejo Ambiental), aplicado por el ministerio de Medio Ambiente Ecuatoriano el cual reglamentase el Sistema Único de Manejo Ambiental señalado en los artículos 19 hasta 24 de la Ley de Gestión Ambiental, en lo referente a: marco institucional, mecanismos de coordinación interinstitucional y los elementos del sub-sistema de evaluación de impacto ambiental, el proceso de evaluación de impacto ambiental, así como los procedimientos de impugnación, suspensión revocatoria y registro de licencias ambientales.

El sub-sistema de evaluación de impactos ambientales abarca el proceso de presentación, revisión, licenciamiento y seguimiento ambiental de una actividad o un proyecto propuesto los principios de esta metodología se basan en el mejoramiento, la transparencia, la agilidad, la eficacia y la eficiencia así como la coordinación interinstitucional de las decisiones relativas a actividades o proyectos propuestos con potencial impacto y/o riesgo ambiental, para impulsar el desarrollo sustentable del país mediante la inclusión explícita de consideraciones ambientales y de la participación ciudadana, desde las fases más tempranas del ciclo de vida de toda actividad o proyecto propuesto y dentro del marco establecido por esta entidad.

Esta metodología consta de cuatro puntos importantes:

### 5.3. FICHA DE IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO:

CUADRO N°56

<b>Nombre del Proyecto:</b> <b>CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA</b>		<b>Código:</b>
		<b>Fecha:02/07/2009</b>
<b>Localización del Proyecto:</b>	Provincia: bolívar Cantón: Guaranda Parroquia: Salinas Comunidad: Salinas Recinto: Cuatro Esquinas	
<b>Auspiciado por:</b>	<input type="checkbox"/> Ministerio de: <input type="checkbox"/> Gobierno Provincial: <input type="checkbox"/> Gobierno Municipal: <input type="checkbox"/> Org. de inversión/desarrollo: (especificar) <input checked="" type="checkbox"/> Otro: Aporte Privado	
<b>Tipo del Proyecto:</b>	<input type="checkbox"/> Abastecimiento de agua <input type="checkbox"/> Agricultura y ganadería <input type="checkbox"/> Amparo y bienestar social <input type="checkbox"/> Protección áreas naturales <input type="checkbox"/> Educación <input type="checkbox"/> Electrificación <input type="checkbox"/> Hidrocarburos <input type="checkbox"/> Industria y comercio <input type="checkbox"/> Minería <input type="checkbox"/> Pesca <input type="checkbox"/> Salud <input type="checkbox"/> Saneamiento ambiental <input checked="" type="checkbox"/> Turismo <input type="checkbox"/> Vialidad y transporte <input type="checkbox"/> Otros:especificar)	



<b>Descripción resumida del proyecto:</b> Consiste en implementar la actividad turística en la Provincia Bolívar aprovechando los atractivos naturales y culturales de la zona rural y proporcionando a quienes la visitan el servicio de alojamiento, restauración y recreación.		
<b>Nivel de los estudios</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Idea o prefactibilidad
<b>Técnicos del proyecto:</b>	<input type="checkbox"/>	Factibilidad
	<input type="checkbox"/>	Definitivo
<b>Categoría del Proyecto</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Construcción
	<input type="checkbox"/>	Rehabilitación
	<input type="checkbox"/>	Ampliación o mejoramiento
	<input type="checkbox"/>	Mantenimiento
	<input type="checkbox"/>	Equipamiento
	<input type="checkbox"/>	Capacitación
	<input type="checkbox"/>	Apoyo
	<input type="checkbox"/>	Otro (especificar):

<b>Datos del Promotor/Auspiciante</b>			
<b>Nombre o Razón Social:</b>		Gabriel López Pérez	
<b>Representante legal:</b>		Gabriel López Pérez	
<b>Dirección:</b>		Eloy Alfaro 203 y Azuay	
<b>Barrio/Sector:</b>	Barrio Guanguliquin	<b>Ciudad:</b>	Guaranda
		<b>Provincia:</b>	Bolívar
<b>Teléfono:</b>	032-980-275	<b>Fax:</b>	032-980-877
		<b>E-mail:</b>	lopaxxx10@hotmail.com

## Caracterización del Medio Físico

### Localización

<b>Región geográfica:</b>	<input type="checkbox"/>	Costa	
	<input checked="" type="checkbox"/>	Sierra	
	<input type="checkbox"/>	Oriente	
	<input type="checkbox"/>	Insular	
<b>Coordenadas:</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Geográficas	
	<input type="checkbox"/>	UTM	
Superficie del área de influencia directa: 6ha.			
	Inicio	Longitud	Latitud
	Fin	Longitud	Latitud
<b>Altitud:</b>	<input type="checkbox"/>	A nivel del mar	
	<input type="checkbox"/>	Entre 0 y 500 msnm	
	<input type="checkbox"/>	Entre 501 y 2.300 msnm	
	<input type="checkbox"/>	Entre 2.301 y 3.000 msnm	
	<input checked="" type="checkbox"/>	Entre 3.001 y 4.000 msnm	
	<input type="checkbox"/>	Más de 4000 msnm	

### Clima

<b>Temperatura</b>	<input type="checkbox"/>	Cálido-seco	Cálido-seco (0-500 msnm)
	<input type="checkbox"/>	Cálido-húmedo	Cálido-húmedo (0-500 msnm)
	<input type="checkbox"/>	Subtropical	Subtropical (500-2.300 msnm)
	<input type="checkbox"/>	Templado	Templado (2.300-3.000 msnm)
	<input checked="" type="checkbox"/>	Frío	Frío (3.000-4.500 msnm)
	<input type="checkbox"/>	Glacial	Menor a 0 °C en altitud (>4.500 msnm)

### Geología, geomorfología y suelos

<b>Ocupación actual del Área de influencia:</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Asentamientos humanos
	<input checked="" type="checkbox"/>	Áreas agrícolas o ganaderas
	<input type="checkbox"/>	Áreas ecológicas protegidas
	<input checked="" type="checkbox"/>	Bosques naturales o artificiales
	<input type="checkbox"/>	Fuentes hidrológicas y cauces naturales
	<input type="checkbox"/>	Manglares
	<input type="checkbox"/>	Zonas arqueológicas
	<input type="checkbox"/>	Zonas con riqueza hidrocarbúrfica
	<input checked="" type="checkbox"/>	Zonas con riquezas minerales
	<input checked="" type="checkbox"/>	Zonas de potencial turístico
	<input checked="" type="checkbox"/>	Zonas de valor histórico, cultural o religioso
	<input type="checkbox"/>	Zonas escénicas únicas
	<input type="checkbox"/>	Zonas inestables con riesgo sísmico
	<input type="checkbox"/>	Zonas reservadas por seguridad nacional

	<input type="checkbox"/>	Otra: (especificar)	
<b>Pendiente del suelo</b>	<input type="checkbox"/>	Llano	El terreno es plano. Las pendientes son menores que el 30%.
	<input checked="" type="checkbox"/>	Ondulado	El terreno es ondulado. Las pendientes son suaves (entre 30% y 100 %).
	<input type="checkbox"/>	Montañoso	El terreno es quebrado. Las pendientes son mayores al 100 %.
<b>Tipo de suelo</b>	<input type="checkbox"/>	Arcilloso	
	<input type="checkbox"/>	Arenoso	
	<input checked="" type="checkbox"/>	Semi-duro	
	<input type="checkbox"/>	Rocoso	
	<input type="checkbox"/>	Saturado	
<b>Calidad del suelo</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Fértil	
	<input type="checkbox"/>	Semi-fértil	
	<input type="checkbox"/>	Erosionado	
	<input type="checkbox"/>	Otro (especifique)	
	<input type="checkbox"/>	Saturado	
<b>Permeabilidad del suelo</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Altas	El agua se infiltra fácilmente en el suelo. Los charcos de lluvia desaparecen rápidamente.
	<input type="checkbox"/>	Medias	El agua tiene ciertos problemas para infiltrarse en el suelo. Los charcos permanecen algunas horas después de que ha llovido.
	<input type="checkbox"/>	Bajas	El agua queda detenida en charcos por espacio de días. Aparecen aguas estancadas.
<b>Condiciones de drenaje</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Muy buenas	No existen estancamientos de agua, aún en época de lluvias
	<input type="checkbox"/>	Buenas	Existen estancamientos de agua que se forman durante las lluvias, pero que desaparecen a las pocas horas de cesar las precipitaciones
	<input type="checkbox"/>	Malas	Las condiciones son malas. Existen estancamientos de agua, aún en épocas cuando no llueve

### Hidrología

<b>Fuentes</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Agua superficial	
	<input type="checkbox"/>	Agua subterránea	
	<input type="checkbox"/>	Agua de mar	
	<input type="checkbox"/>	Ninguna	
<b>Nivel freático</b>	<input type="checkbox"/>	Alto	
	<input type="checkbox"/>	Profundo	
<b>Precipitaciones</b>	<input type="checkbox"/>	Altas	Lluvias fuertes y constantes
	<input checked="" type="checkbox"/>	Medias	Lluvias en época invernal o esporádicas
	<input type="checkbox"/>	Bajas	Casi no llueve en la zona

### Aire

<b>Calidad del aire</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Pura	No existen fuentes contaminantes que lo alteren
	<input type="checkbox"/>	Buena	El aire es respirable, presenta malos olores en forma esporádica o en alguna época del año. Se presentan irritaciones leves en ojos y garganta.
	<input type="checkbox"/>	Mala	El aire ha sido contaminado. Se presentan constantes enfermedades bronquio-respiratorias. Se verifica irritación en ojos, mucosas y garganta.
<b>Recirculación de aire:</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Muy Buena	Brisas ligeras y constantes Existen frecuentes vientos que renuevan la capa de aire
	<input type="checkbox"/>	Buena	Los vientos se presentan sólo en ciertas épocas y por lo general son escasos.
	<input type="checkbox"/>	Mala	
<b>Ruido</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Bajo	No existen molestias y la zona transmite calma.
	<input type="checkbox"/>	Tolerable	Ruidos admisibles o esporádicos. No hay mayores molestias para la población y fauna existente.

<input type="checkbox"/>	Ruidoso	Ruidos constantes y altos. Molestia en los habitantes debido a intensidad o por su frecuencia. Aparecen síntomas de sordera o de irritabilidad.
--------------------------	---------	---

## Caracterización del Medio Biótico

### Ecosistema

<input checked="" type="checkbox"/>	Páramo
<input type="checkbox"/>	Bosque pluvial
<input type="checkbox"/>	Bosque nublado
<input type="checkbox"/>	Bosque seco tropical
<input type="checkbox"/>	Ecosistemas marinos
<input type="checkbox"/>	Ecosistemas lacustres

### Flora

<b>Tipo de cobertura Vegetal:</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Bosques
	<input type="checkbox"/>	Arbustos
	<input checked="" type="checkbox"/>	Pastos
	<input checked="" type="checkbox"/>	Cultivos
	<input type="checkbox"/>	Matorrales
	<input type="checkbox"/>	Sin vegetación
<b>Importancia de la Cobertura vegetal:</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Común del sector
	<input type="checkbox"/>	Rara o endémica
	<input type="checkbox"/>	En peligro de extinción
	<input type="checkbox"/>	Protegida
	<input type="checkbox"/>	Intervenida
<b>Usos de la vegetación:</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Alimenticio
	<input checked="" type="checkbox"/>	Comercial
	<input checked="" type="checkbox"/>	Medicinal
	<input type="checkbox"/>	Ornamental
	<input type="checkbox"/>	Construcción
	<input type="checkbox"/>	Fuente de semilla
	<input type="checkbox"/>	Mitológico
	<input type="checkbox"/>	Otro (especifique):

### Fauna silvestre

<b>Tipología</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Microfauna
	<input checked="" type="checkbox"/>	Insectos
	<input type="checkbox"/>	Anfibios
	<input checked="" type="checkbox"/>	Peces
	<input type="checkbox"/>	Reptiles
	<input checked="" type="checkbox"/>	Aves
	<input checked="" type="checkbox"/>	Mamíferos
<b>Importancia</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Común
	<input checked="" type="checkbox"/>	Rara o única especie
	<input type="checkbox"/>	Frágil
	<input type="checkbox"/>	En peligro de extinción

## Caracterización del Medio Socio-Cultural

### Demografía

<b>Nivel de consolidación Del área de influencia:</b>	<input type="checkbox"/>	Urbana
	<input type="checkbox"/>	Periférica
	<input checked="" type="checkbox"/>	Rural
<b>Tamaño de la población</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Entre 0 y 1.000 habitantes
	<input type="checkbox"/>	Entre 1.001 y 10.000 habitantes
	<input type="checkbox"/>	Entre 10.001 y 100.000 habitantes
	<input type="checkbox"/>	Más de 100.00 habitantes
<b>Características étnicas de la Población</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Mestizos
	<input type="checkbox"/>	Indígena
	<input type="checkbox"/>	Negros
	<input type="checkbox"/>	Otro (especificar):

### Infraestructura social

<b>Abastecimiento de agua</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Agua potable
	<input type="checkbox"/>	Conex. domiciliaria
	<input type="checkbox"/>	Agua de lluvia
	<input type="checkbox"/>	Grifo público
	<input type="checkbox"/>	Servicio permanente
	<input type="checkbox"/>	Racionado
	<input type="checkbox"/>	Tanquero
	<input type="checkbox"/>	Acarreo manual
	<input type="checkbox"/>	Ninguno
<b>Evacuación de aguas Servidas</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Alcantari. sanitario
	<input type="checkbox"/>	Alcantari. Pluvial
	<input type="checkbox"/>	Fosas sépticas
	<input type="checkbox"/>	Letrinas
	<input type="checkbox"/>	Ninguno
<b>Evacuación de aguas Lluvias</b>	<input type="checkbox"/>	Alcantari. Pluvial
	<input type="checkbox"/>	Drenaje superficial
	<input type="checkbox"/>	Ninguno
<b>Desechos sólidos</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Barrido y recolección
	<input type="checkbox"/>	Botadero a cielo abierto
	<input type="checkbox"/>	Relleno sanitario
	<input type="checkbox"/>	Otro (especificar):
<b>Electrificación</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Red energía eléctrica
	<input type="checkbox"/>	Plantas eléctricas
	<input type="checkbox"/>	Ninguno
<b>Transporte público</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Servicio Urbano
	<input type="checkbox"/>	Servicio intercantonal
	<input type="checkbox"/>	Rancheras
	<input type="checkbox"/>	Canoa
	<input type="checkbox"/>	Otro (especifique):
<b>Vialidad y accesos</b>	<input type="checkbox"/>	Vías principales
	<input checked="" type="checkbox"/>	Vías secundarias
	<input type="checkbox"/>	Caminos vecinales
	<input type="checkbox"/>	Vías urbanas
	<input type="checkbox"/>	Otro (especifique):
<b>Telefonía</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Red domiciliaria
	<input checked="" type="checkbox"/>	Cabina pública
	<input type="checkbox"/>	Ninguno

### Actividades socio-económicas

<b>Aprovechamiento y uso de la tierra</b>	<input type="checkbox"/>	Residencial
	<input type="checkbox"/>	Comercial
	<input type="checkbox"/>	Recreacional
	<input checked="" type="checkbox"/>	Productivo
	<input type="checkbox"/>	Baldío
	<input type="checkbox"/>	Otro (especificar):
<b>Tenencia de la tierra:</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Terrenos privados
	<input type="checkbox"/>	Terrenos comunales
	<input type="checkbox"/>	Terrenos municipales
	<input type="checkbox"/>	Terrenos estatales

### Organización social

	<input checked="" type="checkbox"/>	Primer grado	Comunal, barrial
	<input type="checkbox"/>	Segundo grado	Pre-cooperativas, cooperativas
	<input type="checkbox"/>	Tercer grado	Asociaciones, federaciones, unión de organizaciones
	<input type="checkbox"/>	Otra	

### Aspectos culturales

<b>Lengua</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Castellano
	<input type="checkbox"/>	Nativa
	<input type="checkbox"/>	Otro (especificar):
<b>Religión</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Católicos
	<input type="checkbox"/>	Evangélicos
	<input type="checkbox"/>	Otra (especificar):
<b>Tradiciones</b>	<input type="checkbox"/>	Ancestrales
	<input type="checkbox"/>	Religiosas
	<input checked="" type="checkbox"/>	Populares
	<input type="checkbox"/>	Otras (especificar):

### Medio Perceptual

<b>Paisaje y turismo</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	Zonas con valor paisajístico
	<input checked="" type="checkbox"/>	Atractivo turístico
	<input type="checkbox"/>	Recreacional
	<input type="checkbox"/>	Otro (especificar):

### Riesgos Naturales e inducidos

<b>Peligro de Deslizamientos</b>	<input type="checkbox"/>	Inminente	La zona es muy inestable y se desliza con relativa frecuencia
	<input type="checkbox"/>	Latente	La zona podría deslizarse cuando se produzcan precipitaciones extraordinarias.
	<input checked="" type="checkbox"/>	Nulo	La zona es estable y prácticamente no tiene peligro de deslizamientos.
<b>Peligro de Inundaciones</b>	<input type="checkbox"/>	Inminente	La zona se inunda con frecuencia
	<input type="checkbox"/>	Latente	La zona podría inundarse cuando se produzcan precipitaciones extraordinarias.
	<input checked="" type="checkbox"/>	Nulo	La zona, prácticamente, no tiene peligro de inundaciones.
<b>Peligro de Terremotos</b>	<input type="checkbox"/>	Inminente	La tierra tiembla frecuentemente
	<input type="checkbox"/>	Latente	La tierra tiembla ocasionalmente (está cerca de o se ubica en fallas geológicas).
	<input checked="" type="checkbox"/>	Nulo	La tierra, prácticamente, no tiembla.

#### 5.4. MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES:

Actividades del proyecto			Planificación				Construcción			Operación			Total	
Componentes ambientales			Rec. Sitio	Diseño Arq.	Presupuesto	Aprobación	Transporte	Desbroce	Ejec. Obra	Ingreso Visitantes	Uso Instalación	Mantenimiento		
Físico	Suelo	Compactación	0	0	0	0	x	x	x	x	0	x	5	
		Desechos sólidos y líquidos	x	0	0	0	x	x	x	x	x	x	x	7
		Erosión	0	0	0	0	0	x	x	0	x	0	0	3
	Agua	Desechos sólidos y líquidos	0	0	0	0	0	0	x	x	x	0	0	3
		Sedimentación y turbidez	0	0	0	0	0	x	x	x	0	x	0	4
		Eutroficación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Aire	Ruido	0	0	0	0	x	x	x	x	x	x	x	7
Biótico	Flora	Pérdida de la biodiversidad	x	0	0	0	0	x	x	x	0	0	0	3
		Perdida cobertura vegetal	0	0	0	0	0	x	x	x	0	0	0	3
		Introducción especies exóticas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Interrupción procesos reproductivos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	x	1
	Fauna	Introducción de especies exóticas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Interrupción procesos reproductivos	0	0	0	0	0	0	0	x	x	0	x	3
		Cambio de patrones de conducta	0	0	0	0	x	x	x	x	0	0	0	4
		Disminución tamaño de la población	0	0	0	0	x	x	x	x	0	0	0	4
	Ecosistemas	Migración de especies	0	0	0	0	x	x	x	x	0	x	0	5
		Alteración de hábitats	0	0	0	0	x	x	x	x	x	0	0	5
Socio Económico Cultural	Población Local	Alteración de paisajes	0	0	0	0	0	x	x	x	x	x	0	5
		Degradación Social	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Impactos en los valores culturales y comunitarios	0	0	0	0	x	x	x	x	x	0	0	5
		Pérdida de prácticas tradicionales y estilos de vidas	0	0	0	0	x	x	x	x	0	0	0	4
		Generación de nuevos ingresos alternativos	0	0	0	0	x	x	x	x	x	x	x	6
		Provisión de fuentes de empleo	0	0	0	0	x	x	x	x	x	x	6	
Total			2	0	0	0	11	16	18	17	9	10	83	

Total Posibles Interacciones: 230

Total Interacciones:

83

Elaborado por: Gabriel López Pérez

Fuente: Ministerio de Medio Ambiente

5.5. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES:

Actividad	Subactividad	Impacto	Extensión			Distribución		Ocurrencia		Temporalidad			Reversibilidad		Signo		Magnitud			Calificación Total	
			Local	Regional	Nacional	Directa	Indirecta	Inmediato	Mediato	Semanas	Meses	Años	Reversible	Irreversible	Negativo	Positivo	Baja	Media	Alta		
			1	3	5	0,5	1	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5		
<b>1. Planificación</b>	1.1 reconocimiento del sitio 1.2 Transporte	suelo	Contaminación Desechos sólidos y líquidos		1	0,5	1		0,5	1	2	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-2
		aire	Ruido		1	0,5	1		0,5	1	2	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-2
		suelo	compactación		1	0,5	2		0,5	2	2	2	2	2	-1	1	1	3	5	-6	
			desechos sólidos y líquidos		1	0,5	2		0,5	2	2	2	1	2	-1	1	1	3	5	-3	
		aire	ruido		1	0,5	2		0,5	2	2	2	1	2	-1	1	1	3	5	-3	
		fauna	Cambio de patrones de conducta		1	0,5	2		0,5	2	2	2	1	2	-1	1	1	3	5	-3	
			Disminución tamaño de la población		1	0,5	2		0,5	2	2	2	1	2	-1	1	1	3	5	-3	
			Migración de especies		1	0,5	2		0,5	2	2	2	1	2	-1	1	1	3	5	-3,5	
		subtotal																			

Actividad	Subactividad	Impacto		Extensión			Distribución		Ocurrencia		Temporalidad			Reversibilidad		Signo		Magnitud			Calificación Total
				Local	Regional	Nacional	Directa	Indirecta	Inmediato	Mediato	Semanas	Meses	Años	Reversible	Irreversible	Negativo	Positivo	Baja	Media	Alta	
				1	3	5	0,5	1	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	
2. Construcción	2.1 Transporte	suelo	Compactación	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-6	
			Contaminación Desechos sólidos y líquidos	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-3	
			Erosión	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-3,5	
		agua	Contaminación Desechos sólidos y líquidos	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-5,5	
		aire	Ruido	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-3,5	
		flora	Pérdida de cobertura vegetal	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-4,5	
			Interrupción de procesos reproductivos	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-9	
		fauna	Interrupción de procesos reproductivos	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-9	
			Disminución tamaño de la población	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-9	
			Cambio de patrones de conducta	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-9	
			Migración de especies	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-9	
		ecosistemas	Alteración de hábitats	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-9	
			Alteración de paisajes	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	-9	
		población local	Generación de nuevos ingresos alternativos	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	1	1	1	3	5	3	
			Provisión de fuentes de empleo	1	0,5	2	0,5	1	2	0,5	1	2	1	2	1	1	1	3	5	3	



Actividad	Subactividad	Impacto	Extensión			Distribución		Ocurrencia		Temporalidad			Reversibilidad		Signo		Magnitud			Calificación Total
			Local	Regional	Nacional	Directa	Indirecta	Inmediato	Mediato	Semanas	Meses	Años	Reversible	Irreversible	Negativo	Positivo	Baja	Media	Alta	
			1	3	5	0.5	1	1	2	0.5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5	
2.2 Desbroce	suelo	Compactación	1			0.5		1			1		2		-1		1		-5	
		Contaminación Desechos sólidos y líquidos	1			0.5		1		0.5		1		1		-1		3		-3
		Erosión	1			0.5		1		1		1		1		-1		1		-3
	agua	Contaminación Desechos sólidos y líquidos	1			0.5		1		1		1		1		-1		1		-3
		Sedimentación y turbidez	1			0.5		2		1		1		1		-1		1		-4
	aire	Ruido	1			0.5		1		0.5		1		1		-1		1		-2
	flora	Pérdida de la biodiversidad	1			0.5		2		1		2		2		-1		1		-7
		Pérdida de cobertura vegetal	1			0.5		1		1		1		1		-1		1		-3
	fauna	Cambio de patrones de conducta	1			0.5		2		1		2		2		-1		1		-7
		Disminución del tamaño de la población	1			0.5		2		1		2		2		-1		1		-7
		Migración de especies	1			0.5		2		1		2		2		-1		1		-7
	ecosistemas	Alteración de hábitats	1			0.5		2		1		2		2		-1		1		-7
		Alteración de paisajes	1			0.5		1		1		2		2		-1		1		-5
	población local	Impacto en valores culturales y comu.	1			0.5		2		1		2		2		-1		1		-7
		perdida de prácticas tradicionales	1			0.5		2		1		2		2		-1		1		-7
		Generación de nuevos ingresos	1			0.5		1		0.5		1		1		1		1		2

		alternativos									
		Provisión de fuentes de empleo	1	0,5	1	0,5	1	1	3	3	
	2.3 Ejecución de la Obra	suelo	Compactación	1	0,5	1	1	2	-1	1	-5
			Contaminación Desechos sólidos y líquidos	1	0,5	1	1	1	-1	1	-3
			Erosión	1	0,5	1	1	1	-1	1	-3
		agua	Contaminación Desechos sólidos y líquidos	1	0,5	1	1	1	-1	1	-3
			Sedimentación y turbidez	1	0,5	2	1	1	-1	1	-4
			Aire	Ruido	1	0,5	1	0,5	1	-1	1
	Flora			Pérdida de la biodiversidad	1	0,5	2	1	2	-1	1
			Pérdida de cobertura vegetal	1	0,5	1	0,5	2	-1	1	-4
	Fauna		Interrupción de procesos reproductivos	1	0,5	2	0,5	2	-1	1	-6
			Cambio de patrones de conducta	1	0,5	2	1	2	-1	1	-7
			Disminución del tamaño de la población	1	0,5	2	1	2	-1	1	-7
			Migración de especies	1	0,5	2	1	2	-1	1	-7
	Ecosistemas		Alteración de hábitats	1	0,5	2	1	2	-1	1	-7
			Alteración de paisajes	1	0,5	1	0,5	2	-1	1	-4
	Población Local		Impacto en valores culturales y comunitarios	1	0,5	1	0,5	2	-1	1	-4
			Pérdida prácticas tradicionales y estilos de vida	1	0,5	1	0,5	2	-1	3	-6
			Generación de nuevos ingresos alternativos	1	0,5	1	0,5	1	1	3	3
			Provisión de fuentes de empleo	1	0,5	1	0,5	1	1	5	4
	Subtotal										-5,3

Actividad	Subactividad	Impacto		Extensión			Distribución		Ocurrencia			Temporalidad			Reversibilidad		Signo		Magnitud			Calificación Total
				Local	Regional	Nacional	Directa	Indirecta	Inmediato	Mediato	Semanas	Meses	Años	Reversible	Irreversible	Negativo	Positivo	Baja	Media	Alta		
				1	3	5	0.5	1	1	2	0.5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5		
<b>3. Operación</b>	3.1 Ingreso de visitantes	Suelo	Compactación	1			0,5		1			1		2		-1		3		-9		
			Desechos sólidos y líquidos	1			0,5		1		0,5		1		-1		1		-2			
		Agua	Desechos sólidos y líquidos	1			0,5		1		0,5		1		-1		3		-3			
			Sedimentación y turbidez	1			0,5		2		2		1		-1		3		-9			
		Aire	Ruido	1			0,5		1		0,5		1		-1		1		-2			

Actividad	Subactividad	Impacto	Extensión			Distribución		Ocurrencia			Temporalidad			Reversibilidad		Signo		Magnitud			Calificación Total
			Local	Regional	Nacional	Directa	Indirecta	Inmediato	Mediato	Semanas	Meses	Años	Reversible	Irreversible	Negativo	Positivo	Baja	Media	Alta		
			1	3	5	0.5	1	1	2	0.5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5		
		flora	Pérdida de la biodiversidad		1	0,5	2	1	2	-1	1	-7									
			Pérdida de cobertura vegetal		1	0,5	1	1	2	-1	1	-5									
		fauna	Interrupción de procesos reproductivos		1	0,5	2	1	2	-1	1	-7									
			Cambio de patrones de conducta		1	0,5	2	1	2	-1	1	-7									
			Disminución del tamaño de la población		1	0,5	2	1	2	-1	1	-7									
			Migración de especies		1	0,5	2	1	2	-1	1	-7									
		ecosistemas	Alteración de hábitats		1	0,5	2	1	2	-1	1	-7									
			Alteración de paisajes		1	0,5	1	1	2	-1	1	-5									
		población local	Impactos en los valores culturales y comunitarios		1	0,5	1	0,5	2	-1	3	-6									
			Generación de nuevos ingresos alternativos		1	0,5	1	0,5	1	1	3	3									
			Provisión de fuentes de empleo		1	0,5	1	0,5	1	1	3	3									
		3.2 Uso de las instalaciones	suelo	Contaminación desechos sólidos y líquidos		1	0,5	1	0,5	1	-1	1	-2								
			agua	Contaminación desechos sólidos y líquidos		1	0,5	1	0,5	1	-1	1	-2								
			Aire	Ruido		1	0,5	1	0,5	1	-1	1	-2								

Actividad	Subactividad	Impacto	Extensión			Distribución		Ocurrencia			Temporalidad			Reversibilidad		Signo		Magnitud			Calificación Total
			Local	Regional	Nacional	Directa	Indirecta	Inmediato	Mediato	Semanas	Meses	Años	Reversible	Irreversible	Negativo	Positivo	Baja	Media	Alta		
			1	3	5	0,5	1	1	2	0,5	1	2	1	2	-1	1	1	3	5		
		Ecosistemas	Alteración de hábitats		1	0,5	1	1	1	2	1	2	-1	1	1	3	-5				
			alteración de paisajes		1	0,5	1	1	1	2	1	2	-1	1	3	-5					
	3.3 Mantenimiento	Población Local	Generación de nuevos ingresos alternativos		1	0,5	1	1	1	2	1	2	-1	1	3	-5					
			Provisión de fuentes de empleo		1	0,5	1	1	1	1	2	1	2	-1	1	3	-5				
		suelo	Compactación		1	0,5	2	1	1	2	1	2	-1	1	3	-					
			Contaminación desechos sólidos y líquidos		1	0,5	1	1	1	1	2	1	2	-1	1	3	-3				
		agua	Sedimentación y turbidez		1	0,5	2	1	1	1	1	2	-1	1	1	-4					
		Aire	Ruido		1	0,5	1	1	1	1	1	2	-1	1	1	-3					
		Flora	Interrupción procesos reproductivos		1	1	2	1	1	1	1	2	-1	1	1	-8					
		Fauna	Interrupción procesos reproductivos		1	1	2	1	1	1	1	2	-1	1	1	-8					
		Ecosistemas	Alteración de paisajes		1	0,5	1	1	1	1	1	1	-1	1	3	-5					
		Población Local	Generación de nuevos ingresos alternativos		1	0,5	1	1	1	1	1	1	-1	1	3	-5					
			Provisión de fuentes de empleo		1	0,5	1	1	1	1	1	1	-1	1	3	-5					
	Subtotal																			-5,3	
<b>TOTAL</b>	<b>13,41 Moderado</b>																				

## **5.6. MITIGACIÓN**

El impacto ambiental que permite evaluar con la metodología SUMA, posee un rango de calificaciones y es el siguiente:

30-50 Impacto Crítico

15-30 Impacto Severo

5-15 Impacto Moderado

Menor a 5 Compatible

En el caso particular de la creación de la hostería El Guarango, se ha determinado una calificación de 13,41 ubicándose dentro del rango de impacto moderado siendo los factores más afectados el suelo y el agua sobre los cuales se desarrollaran las medidas para mitigar el impacto.

### **5.6.1. MEDIDAS DE MITIGACIÓN:**

#### **IMPACTO AMBIENTAL:**

Con respecto al impacto ambiental la construcción de la hostería causará un impacto negativo pero de tipo moderado, esto quiere decir que la utilización de los recursos naturales serán alterados pero no en gran medida para reducir esta alteración y compensar al medio ambiente se aplicaran las siguientes medidas:

Reforestación, para la construcción de la hostería se utilizaran los recursos madereros que existen en la zona. Con la finalidad de no fragmentar el medio ambiente y reponer los daños causados se reforestará las zonas afectadas de tal forma que los bosques no queden fragmentados.

La hostería El Guarango buscará fomentar un turismo saludable y un hospedaje cómodo no solo para el ser humano sino también para el medio ambiente principalmente el suelo que es uno de los principales factores afectados por la agricultura tradicional que basa su fertilización en químicos.

Tratamiento de la basura, se utilizaran sistemas de reciclaje considerando que en este sector la basura es desechada a cielo abierto se aplicara medidas en la hostería para utilizar la basura orgánica como fertilizante y se clasificara la basura inorgánica dependiendo del tipo,

todo lo que pueda ser procesado para su reutilización se transportara hacia los centros de reciclaje de la ciudad de Guaranda.

Tiene como finalidad evitar o disminuir los efectos adversos del proyecto o actividad en sus diferentes fases.

Todo el personal involucrado en la obra deberá estar sujeto al cumplimiento de la normativa de Higiene y Seguridad en la Construcción, y al Plan de Gestión Ambiental que se establezca para esta obra. La Inspección de la obra deberá controlar y no permitir que se desarrollen tareas en condiciones inseguras, por falta de equipamientos o por actitudes irresponsables.

Evitar el uso material de recursos no renovables como el combustible que es necesario para el transporte y disminuye el impacto en rutas y caminos.

El movimiento de la maquinaria involucrada en la obra merece especial atención en cuanto a las emisiones gaseosas de sus motores, el polvo que genera su circulación y los residuos que pueden generar. Todos los equipos deben ser mantenidos para asegurar que sus gases de combustión no excedan las normas vigentes.

Toda la actividad relacionada con la construcción, fundamentalmente el obrador, deberá circunscribirse a un área de superficie lo más reducida posible. Para cumplir con esta condición es sumamente importante concentrar lo previsto en el Obrador en un solo sitio para preservar la vegetación natural de su alrededor. Las pautas que deberá cumplir la empresa contratista se desarrollan en el Plan de Gestión Ambiental.

En la zona afectada por la obra hay numerosos caminos vecinales que serán utilizados para el transporte del personal e insumos. Se deberá reglamentar la velocidad máxima para todos los vehículos involucrados a fin de disminuir las molestias a los vecinos.

La conservación de la cobertura vegetal en el entorno del área de obra procura también proteger el hábitat de la fauna del lugar. La vegetación removida dentro del área impactada por la obra, en los casos en que sea

factible, podrá ser utilizada para recuperar las áreas aledañas donde la vegetación está más degradada.

La zona de obra está recorrida por diversos caminos vecinales que conectan a los pobladores, es recomendable el uso de estos caminos y si fuera necesario la apertura de nuevos deberá intervenir la Inspección de Obra Ambiental que evaluará las alternativas para seleccionar aquella que mejor preserve el ambiente natural del lugar.

Se recomienda una separación física del área de obra a fin de separar el área de circulación de los operarios del curso de agua.

Se deberá mantener todo el sitio de obra libre de obstáculos desperdicios de materiales, basura y material sobrante, y remover instalaciones temporales tan pronto sean necesarios. Distribuir en toda la zona de obra recipientes con tapa, adecuadamente rotulados, para disponer la basura que puede ser dispuesta en el Basural Municipal.

El Contratista de la Obra deberá contar con pronósticos meteorológicos confiables para anticipar acciones ante eventos climáticos extraordinarios. Deberá desarrollar un Plan de contingencias que incluya todas las vías de circulación alternativas.

Algunas acciones implican conexiones de unidades nuevas a instalaciones del Servicio Sanitario que no se pueden desactivar o solo admitirían interrupciones breves.

Tiene como finalidad evitar o disminuir los efectos adversos del proyecto o actividad en sus diferentes fases:

Todo el personal involucrado en la obra deberá estar sujeto al cumplimiento de la normativa de Higiene y Seguridad en la Construcción, y al Plan de Gestión Ambiental que se establezca para esta obra. La Inspección de Obra deberá controlar y no permitir que se desarrollen tareas en condiciones inseguras, por falta de equipamientos o por actitudes irresponsables.



Evitar extraer materiales, de recursos no renovables como el combustible necesario para el transporte y disminuye el impacto en rutas y caminos.

- El movimiento de la maquinaria involucrada en la obra merece especial atención en cuanto a las emisiones gaseosas de sus motores, el polvo que genera su circulación y los residuos que pueden generar. Todos los equipos deben ser mantenidos para asegurar que sus gases de combustión no excedan las normas vigentes.

- Toda la actividad relacionada con la construcción, fundamentalmente el obrador, deberá circunscribirse a un área de superficie lo más reducida posible. Para cumplir con esta condición es sumamente importante concentrar lo previsto en el Obrador en un solo sitio para preservar la vegetación natural de su alrededor. Las pautas que deberá cumplir la empresa contratista se desarrollan en el Plan de Gestión Ambiental.

- En la zona afectada por la obra hay numerosos caminos vecinales que serán utilizados para el transporte del personal e insumos. Se deberá reglamentar la velocidad máxima para todos los vehículos involucrados a fin de disminuir las molestias a los vecinos.

La conservación de la cobertura vegetal en el entorno del área de obra procura también proteger el hábitat de la fauna del lugar. La vegetación removida dentro del área impactada por la obra, en los casos en que sea factible, podrá ser utilizada para recuperar las áreas aledañas donde la vegetación está más degradada.

La zona de obra está recorrida por diversos caminos vecinales que conectan a los pobladores, es recomendable el uso de estos caminos y si fuera necesario la apertura de nuevos deberá intervenir la Inspección de Obra Ambiental que evaluará las alternativas para seleccionar aquella que mejor preserve el ambiente natural del lugar.

Se recomienda una separación física del área de obra a fin de separar el área de circulación de los operarios del curso de agua.

Se deberá mantener todo el sitio de obra libre de obstáculos desperdicios de materiales, basura y material sobrante, y remover instalaciones temporales tan pronto sean necesarios. Distribuir en toda

la zona de obra recipientes con tapa, adecuadamente rotulados, para disponer la basura que puede ser dispuesta en el Basural Municipal.

El Contratista de la Obra deberá contar con pronósticos meteorológicos confiables para anticipar acciones ante eventos climáticos extraordinarios. Deberá desarrollar un Plan de contingencias que incluya todas las vías de circulación alternativas.

Algunas acciones implican conexiones de unidades nuevas a instalaciones del Servicio Sanitario que no se pueden desactivar o solo admitirían interrupciones breves.

### **ETAPA DE OPERACIÓN**

La separación de los residuos sólidos deberá realizarse por personal capacitado en conocimiento del tipo de material que disponen y con el equipo de ropa de seguridad que corresponde.

Trapos y papeles embebidos en aceite, alguna pieza del equipamiento que fuera repuesta por una nueva, aceite usado, u cualquier otro elemento descartado por el sector mantenimiento electromecánico deberán disponerse por separado a la espera de su retiro por parte de una empresa habilitada.

Se recomienda la construcción de un sector de estacionamiento utilizando pavimento del tipo poroso, que disminuye el arrastre de contaminantes.

### **IMPACTOS POSITIVOS DEL TURISMO**

Mencionaremos algunos de los impactos positivos para el turismo:

- Mejora en las facilidades e instalaciones de destino.
- Recuperación y conservación de valores naturales, culturales y gastronómicos.
- Generación de nuevos empleos.
- Intercambio cultural.

## **IMPACTO NEGATIVO DEL TURISMO**

- La actuación negativa sobre el medio ambiente que ha caracterizado a los sistemas productivos, se ha ejercido desde diferentes niveles, por ejemplo:
- Sobre utilización de recursos naturales no renovables.
- Emisión de residuos no degradables al ambiente.
- Destrucción de espacios naturales
- Destrucción acelerada de especies animales y vegetales.

## 6. ESTUDIO FINANCIERO


Un estudio económico financiero permite clarificar el enfoque del proyecto para conocer y estimar si el mismo es financieramente factible. Si se logra demostrar que el proyecto es rentable, se convertirá en una herramienta importante para persuadir a los posibles y futuros inversionistas y socios. Para alcanzar lo anteriormente mencionado, se presenta la distribución del presupuesto de inversión.

### 6.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.

Dentro del presupuesto de inversión están determinadas mediante inversiones fijas y el capital de trabajo con los cuales se empezará a materializar el proyecto planteado.

#### Detalle de la Inversión Inicial

CUADRO N° 59

			
INVERSIÓN INICIAL			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>586.605,77</b>	<b>99%</b>
edificios e instalaciones	402.104,50	Maquinaria y Equipo Muebles y Enseres Equipo de computación Vehículos	
Efectivo para compra de activos	127.157,17		
	29.618,10		
	2.726,00		
	28.000,00		
Terreno	230.000,00		
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>3.398,00</b>	<b>0,6%</b>
Licencias y permisos	600,0		
Gastos de Constitución	198,0		
Planos arquitectónicos	1.400,0		
Planos estructurales Ing, Civil	1.200,0		
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>5.000,00</b>	<b>0,8%</b>
Caja (costos y gastos de operación)	5.000,00		
<b>TOTAL</b>		<b>595.003,77</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Investigación del Autor.


REALIZADO POR: Gabriel López

## 6.2. FINANCIAMIENTO

La inversión requerida para la creación de este proyecto es de **\$595.003,77** siendo esto el 100%, el valor del terreno es de **\$230.000,00** que será un aporte de uno de los socios, se contara con un aporte de los socios de un total de **\$208.251,3265**, con lo que el restante que será **\$386.752,45** se financiara a través de un préstamo con la CFN (Corporación Financiera Nacional), entidad que proporcionara el dinero con un interés del 9.5% anual, siendo este el más bajo, en comparación con todas las entidades bancarias.

Partiendo del requerimiento de inversión necesaria, el financiamiento se distribuirá de la siguiente manera:

**CUADRO N° 60**


				
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO			Interés	Tasa desc
Préstamo a Largo Plazo	386.752,45	65%	9,5%	6%
Terreno	-	0%		
Capital Social	208.251,32	35%	25%	9%
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>595.003,77</b>	<b>100%</b>		<b>14,93%</b>

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López

Forma y tiempo de pago del financiamiento a adquirir, para la construcción de la Hostería Ecológica El Guarango.

**CUADRO N° 61**

TABLA DE AMORTIZACIÓN PARA EL PAGO DEL PRESTAMO A LP				
<b>Pago Pasivo LP</b>				
Periodo	Saldo	Capital	Intereses	Total Pagado
0	386.752,45			
1	309.401,96	77.350,49	7.348,30	84.698,79
2	232.051,47	77.350,49	5.878,64	83.229,13
3	154.700,98	77.350,49	4.408,98	81.759,47
4	77.350,49	77.350,49	2.939,32	80.289,81
5	-	77.350,49	1.469,66	78.820,15
<b>Total</b>		<b>386.752,45</b>	<b>22.044,89</b>	<b>408.797,34</b>

FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López

**CUADRO N° 62**

	<b>Financiamiento</b>
<b>Corporación Financiera Nacional C.F.N.</b>	
<b>Línea de Crédito Multisectorial.</b>	
<b>Para el financiamiento de establecimientos.</b> Alojamiento / Restauración / Recreación	
<b>Destino:</b>	
<b>Activo Fijo:</b> Financiamiento de terrenos, bienes inmuebles y muebles, construcción y edificación.	
<b>Capital de Trabajo:</b> No incluye gastos no operativos.	
<b>Asistencia Técnica:</b> Asesoramiento en todas las diversas áreas.	
<b>Construcción de Proyectos Habitacionales:</b> Conjuntos Privados, clubes, asociación mediante constructoras.	
<b>Beneficiario:</b>	
Persona Natural	
Persona Jurídica	
Organización mixta establecida legalmente en el país	
<b>Monto:</b> Máximo \$5'000.000,00 USD	
<b>Tasa de Interés:</b> Reajutable cada 90 días en base a la T.P.R.	

<b>Amortización:</b> A 30, 90 y 180 días
<b>Plazo:</b> <b>Activo Fijo:</b> Máximo de 10 años <b>Capital de Trabajo:</b> De 3 a 5 años <b>Asistencia Técnica:</b> 1 año <b>Construcción y Proyectos Habitacionales:</b> De 5 a 8 años, dependiendo de la magnitud del mismo
<b>Garantías:</b> Negociables entre las entidades del I.F.I. y el B.F., de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.


FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López

### 6.3. PROYECCIÓN DE VENTAS

Los ingresos de éste proyecto provendrán del alojamiento de turistas, así como también del consumo de clientes en el restaurante, además del uso de las distintas aéreas establecidas dentro de la hostería. Esto nos dará un total de **\$ 771.907,50** en el primer año.

En el siguiente cuadro se detallan las ventas de cada una de las áreas que generaran ingresos en la Hostería El Guarango, dichas ventas están divididas en los 4 trimestres que tiene un año. Comenzarán a forjar ganancias a medida de que las cabañas se vayan construyendo debido a que cada trimestre se construirá una de cada tipo de cabaña conjuntamente con las otras áreas de servicio.

CUADRO N°63


					
	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	Iv Trimestre	AÑO 1
<b>ALOJAMIENTO</b>					
# DE PERSONA	1.305	2.610	3.915	5.220	13.050
Precio Unitario	25,00	25,00	25,00	25,00	
<b>Total ingresos</b>	<b>32.625</b>	<b>65.250</b>	<b>97.875</b>	<b>130.500</b>	<b>326.250</b>
<b>COBRO</b>	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>AÑO 1</b>
<b>CONTADO 80%</b>	26.100,00	52.200,00	78.300,00	104.400,00	261.000,00
<b>CREDITO 20%</b>		6.525,00	13.050,00	19.575,00	39.150,00
<b>TOTAL</b>	<b>26.100,00</b>	<b>58.725,00</b>	<b>91.350,00</b>	<b>123.975,00</b>	<b>300.150,00</b>

<b>PESCA DEPORTIVA</b>					
# de personas	392	783	1.958	2.610	1.305
Precio Unitario ANUAL	10,00	10,00	10,00	10,00	
<b>Total ingresos</b>	<b>3.915</b>	<b>7.830</b>	<b>19.575</b>	<b>26.100</b>	<b>57.420</b>
	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>TOTAL</b>
<b>RECORRIDO EN BICICLETA</b>					
# de personas	391,5	783	1957,5	2610	5.742
Precio Unitario ANUAL	12,00	12,00	12,00	12,00	
<b>Total ingresos</b>	<b>4.698</b>	<b>9.396</b>	<b>23.490</b>	<b>31.320</b>	<b>68.904</b>
	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>TOTAL</b>
<b>CAMPING</b>					
# de personas	391,5	783	1957,5	2610	5.742
Precio Unitario ANUAL	10,00	10,00	10,00	10,00	
<b>Total ingresos</b>	<b>3.915</b>	<b>7.830</b>	<b>19.575</b>	<b>26.100</b>	<b>57.420</b>
	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>TOTAL</b>
<b>PISCINA</b>					
# de personas	392	783	1.958	2.610	5.742
Precio Unitario ANUAL	5,00	5,00	5,00	5,00	
<b>Total ingresos</b>	<b>1.958</b>	<b>3.915</b>	<b>9.788</b>	<b>13.050</b>	<b>28.710</b>
	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>TOTAL</b>
<b>CABALGATAS</b>					
# de personas	392	783	1.958	2.610	5.742
Precio Unitario ANUAL	5,00	5,00	5,00	5,00	
<b>Total ingresos</b>	<b>1.958</b>	<b>3.915</b>	<b>9.788</b>	<b>13.050</b>	<b>28.710</b>
	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>TOTAL</b>
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>					
# de personas	1.697	3.393	6.264	8.352	19.706
Precio Unitario	7	7	7	7	
<b>Total ingresos</b>	<b>11.875,50</b>	<b>23.751,00</b>	<b>43.848,00</b>	<b>58.464,00</b>	<b>137.938,50</b>
	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>AÑO 1</b>
<b>COBRO</b>					
<b>CONTADO 80%</b>	9.500,40	19.000,80	35.078,40	46.771,20	110.350,80
<b>CREDITO 20%</b>		2.375,10	4.750,20	8.769,60	15.894,90
<b>TOTAL</b>	<b>9.500,40</b>	<b>21.375,90</b>	<b>39.828,60</b>	<b>55.540,80</b>	<b>126.245,70</b>
	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>TOTAL</b>
<b>OTROS</b>					
# de personas	392	783	2.349	3.132	6.656
Precio Unitario	10	10	10	10	
<b>Total ingresos</b>	<b>3.915,00</b>	<b>7.830,00</b>	<b>23.490,00</b>	<b>31.320,00</b>	<b>66.555,00</b>

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López



CUADRO N° 64

TOTAL PRESUPUESTO DE VENTAS DE TODAS LAS ÁREAS DEL AÑO 1					
	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	Iv Trimestre	TOTAL AÑO 1
<b>TOTAL PRES. DE VENTAS</b>	<b>64.858,50</b>	<b>129.717,00</b>	<b>247.428,00</b>	<b>329.904,00</b>	<b>771.907,50</b>

FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López

#### 6.4. COSTOS Y GASTOS

Los costos para la construcción de la Hostería, constan de distintos rubros por metro cuadrado:


- **Costos de Materiales.-** dentro del proceso de construcción está contemplado el uso de materiales directos para la construcción de la hostería basados en la cotización obtenida.
- **Costos de Mano de Obra Directa.-** Se tomará como costos de Mano de Obra Directa, a las remuneraciones que se les pagará a los empleados que trabajen directamente en la construcción de la Hostería. Dentro de estos costos están estimados los beneficios de ley.
- **Costos Indirectos.-** Se deben tener en cuenta los principales materiales para la construcción, para los cuales se debe contar con un monto suficiente la compra de los mismos

#### GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Los Costos de Administración del primer año se dividen en los siguientes conceptos:

Servicios básicos, materiales de limpieza, sueldos de personal, en este rubro se encuentran las personas que se encargarán del buen funcionamiento del restaurante y mantenimiento de todas las áreas de la hostería.

CUADRO N° 65


					
DETALLE	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	Iv Trimestre	AÑO 1
SERVICIOS BASICOS	600	800	1500	900	3.800,00
MAT. DE LIMPIEZA	50	50	50	50	200,00
SUELDOS					
3 RECEPCIONISTAS					10.005,00
8 GUARDIAS					11.134,08
2 LAVANDERAS					6.143,04
1 AMA DE LLAVES					4.338,48
1 CHEF PROFESIONAL					6.840,20
2 STEWARD					6.143,04
2 PISCINEROS					6.143,04
8 SALONEROS					23.270,44
1 COCINERO					4.148,80
1 C. SALONERO					1.737,75
2 GUIAS					6.951,00
1 GERENTE GENERAL					10.505,00
1 CONTADOR					7.051,00
1 JEFE DE VENTAS					7.051,00
1 JEFE DE RESERVAS					7.051,00
<b>Total G. Administrativos</b>	<b>30.628,22</b>	<b>30.628,22</b>	<b>30.628,22</b>	<b>30.628,22</b>	<b>\$ 122.512,87</b>

FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López

### GASTOS DE VENTA

Además se debe considerar los gastos al vendedor por comisiones cuyo valor es de \$ 1.500.00 anuales, por cada paquete promocional que realice en temporadas bajas y además se debe tomar en cuenta los gastos de publicidad por \$ 4,000.00 cada año, los mismos que incluyen volantes, publicación en las páginas amarillas, pancartas, vallas publicitarias, trípticos, etc.

**CUADRO N° 66**

<b>GASTOS DE VENTAS</b>					 <b>"EL GUARANGO"</b> <small>"LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</small>
	<b>I Trimestre</b>	<b>II Trimestre</b>	<b>III Trimestre</b>	<b>Iv Trimestre</b>	<b>TOTAL AÑO 1</b>
Comisiones Vendedores	375,00	375,00	375,00	375,00	1.500,00
Publicidad	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	4.000,00
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>1.375,00</b>	<b>1.375,00</b>	<b>1.375,00</b>	<b>1.375,00</b>	<b>5.500,00</b>

**FUENTE:** Investigación del Autor.


**REALIZADO POR:** Gabriel López.

### 6.5. ESTADOS FINANCIEROS

El resultado del Balance General del primer año presenta los resultados de operación de la empresa.

### BALANCE GENERAL AÑO 1

**CUADRO N° 67**

 <b>"EL GUARANGO"</b> <small>"LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</small>	
	<b>AÑO 1</b>
<b>ACTIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	
Caja	5.000,0
Inversiones Temporales	148.971,4
Interés x Cobrar	6.703,7
Cuentas por cobrar	37.792,8
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>	
Edificios e Instalaciones	402.104,5
Maquinaria y Equipo	127.157,2
Muebles y enseres	26.618,1
Vehículos	28.000,0
Equipo de computación	2.726,0
(-) Depreciación Acumulada	-28.684,5
Gastos de Constitución	3.398,0
(-) Amortización	-679,6
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>759.107,6</b>

<b>PASIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	
Cuentas por pagar	-94.251,60
Impuestos por pagar	-31.280,6
Participaciones por pagar	-22.080,4
IxP	
<b>LARGO PLAZO</b>	
Obligaciones Bancarias	<b>-309.402,0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>-457.014,6</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital Social	-208.251,3
Resultados Ejercicio	-93.841,8
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>-759.107,6</b>

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

#### CUADRO N°68

<b>Estado de Resultados General año 1</b>	
<b>VENTAS</b>	771.907,50
<b>(-) COSTOS DE VENTAS</b>	-471.073,75
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>300.833,75</b>
(-) Gastos de Operación	-128.012,87
(-) Gastos Depreciación	-28.684,48
(-) Amortización	-679,60
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>	<b>143.456,80</b>
(-) Gastos Financieros	-7.348,30
(+) Ingresos Financieros	11.094,24
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP.</b>	<b>147.202,75</b>
(-) Participación Trabajadores	-22.080,41
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>125.122,33</b>
(-) Impuesto a la Renta	-31.280,58
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>93.841,75</b>

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

#### FLUJO DE CAJA

Se puede observar que transcurrido el primer año, los tres primeros trimestres, la hostería tiene flujos de efectivo negativos, debido a que las instalaciones no están 100% listas, pero a partir del cuarto trimestre al

cumplirse el primer año de funcionamiento y con todas las instalaciones listas, comienzan los flujos de efectivo a ser positivos, gracias al buen manejo y funcionamiento de todos los servicios y productos con los que contara la hostería.


**CUADRO N° 69**



CONCEPTO	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	AÑO 1
TOTAL DE ENTRADAS A CAJA	55.958,40	120.816,90	236.883,60	320.455,80	734.114,70
TOTAL DE SALIDAS DE CAJA	78.035,67	92.629,12	117.258,42	216.911,82	1.094.838,79
FLUJO NETO DE EFECTIVO	22.077,27	28.187,78	119.625,18	103.543,98	360.724,09
<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>					595.003,77
SALDO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO	22.077,27	28.187,78	119.625,18	103.543,98	234.279,68
FINANCIAMIENTO:					
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS					
INVERSIÓN INICIAL DE ACCIONISTAS ( act fijos)					
CONTRATACIÓN DE PRESTAMOS					
CANCELACIÓN DE PRESTAMOS					
PAGO DE INTERESES					
CANCELACION PRESATAMOS LP	19.337,62	19.337,62	19.337,62	19.337,62	77.350,49
PAGO INTERESES PRESTAMOS LP	1.837,07	1.837,07	1.837,07	1.837,07	7.348,30
INVERSIONES	-	2.013,09	95.554,16	177.223,38	148.971,42
RECUPERACIÓN DE INVERSIONES		-	2.013,09	95.554,16	
INTERESES GANADOS		-	90,59	4.299,94	4.390,53
<b>SALDO FINAL DE CAJA CON FINANC.</b>	43.251,96	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00

FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López


CUADRO N° 70

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO A 5 AÑOS</b>					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>VENTAS</b>	771.907,50	837.823,05	965.456,62	1.113.258,86	1.286.433,63
<b>(-) COSTOS DE VENTAS</b>	-471.073,75	-82.763,10	-99.315,72	-119.178,86	-157.316,10
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>300.833,75</b>	<b>755.059,95</b>	<b>866.140,90</b>	<b>994.080,00</b>	<b>1.129.117,53</b>
(-) Gastos de Operación	-128.012,87	-126.012,87	-125.012,87	-124.512,87	-124.512,87
(-) Gastos de Depreciación	-28.684,48	-28.684,48	-28.684,48	-28.684,48	-28.684,48
(-) Amortización	-679,60	-679,60	-679,60	-679,60	-679,60
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>	<b>143.456,80</b>	<b>599.683,00</b>	<b>711.763,95</b>	<b>840.203,05</b>	<b>975.240,58</b>
(-) Gastos Financieros Netos	-7.348,30	-5.878,64	-4.408,98	-2.939,32	-1.469,66
(+) Ingresos Financieros	11.094,24	26.963,76	47.215,93	71.966,71	101.621,27
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP.</b>	<b>147.202,75</b>	<b>620.768,12</b>	<b>754.570,90</b>	<b>909.230,44</b>	<b>1.075.392,19</b>
(-) 15% Participación Trabajadores	-22.080,41	-93.115,22	-113.185,63	-136.384,57	-161.308,83
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>125.122,33</b>	<b>527.652,90</b>	<b>641.385,26</b>	<b>772.845,87</b>	<b>914.083,36</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	-31.280,58	-131.913,23	-160.346,32	-193.211,47	-228.520,84
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>93.841,75</b>	<b>395.739,68</b>	<b>481.038,95</b>	<b>579.634,40</b>	<b>685.562,52</b>

FUENTE: Investigación del Autor.  
 REALIZADO POR: Gabriel López

**ESTADO DE RESULTADOS FINAL (VAN, TIR, COSTO BENEFICIO) CON  
PROYECCIÓN A 5 AÑOS**

**CUADRO N° 71**

						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		771.907,50	837.823,05	965.456,62	1.113.258,86	1.286.433,63
<b>(-) COSTOS DE VENTAS</b>		-471.073,75	-82.763,10	-99.315,72	-119.178,86	-157.316,10
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>300.833,75</b>	<b>755.059,95</b>	<b>866.140,90</b>	<b>994.080,00</b>	<b>1.129.117,53</b>
(-) Gastos de Operación		-128.012,87	-126.012,87	-125.012,87	-124.512,87	-124.512,87
(-) Gastos de Depreciación		-28.684,48	-28.684,48	-28.684,48	-28.684,48	-28.684,48
(-) Gastos Amortización		-679,60	-679,60	-679,60	-679,60	-679,60
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>		<b>143.456,80</b>	<b>599.683,00</b>	<b>711.763,95</b>	<b>840.203,05</b>	<b>975.240,58</b>
Gastos Financieros netos		-7.348,30	-5.878,64	-4.408,98	-2.939,32	-1469,66
Ingresos Financieros Netos		11.094,24	26963,76	47215,93	71.966,71	101621,27
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP.</b>		<b>147.202,75</b>	<b>620.768,12</b>	<b>754.570,90</b>	<b>909.230,44</b>	<b>1.075.392,19</b>
(-) Participación Trabajadores		-22.080,41	-93.115,22	-113.185,63	-136.384,57	-161.308,83
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>125.122,33</b>	<b>527.652,90</b>	<b>641.385,26</b>	<b>772.845,87</b>	<b>914.083,36</b>
(-) Impuesto a la Renta		-31.280,58	-131.913,23	-160.346,32	-193.211,47	-228.520,84
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>93.841,75</b>	<b>395.739,68</b>	<b>481.038,95</b>	<b>579.634,40</b>	<b>685.562,52</b>
(+) depreciación y amortización		29.364,08	29.364,08	29.364,08	29.364,08	29.364,08
<b>Flujo Efectivo Operacional FEO</b>		<b>123.205,83</b>	<b>425.103,76</b>	<b>510.403,03</b>	<b>608.998,48</b>	<b>714.926,60</b>
Inv. Inicial	208.251,32					
Préstamo	-386.752,45	-77.350,49	-77.350,49	-77.350,49	-77.350,49	-77.350,49
<b>FLUJO NETO</b>	<b>(178.501,13)</b>	<b>45.855,34</b>	<b>347.753,27</b>	<b>433.052,54</b>	<b>531.647,99</b>	<b>637.576,11</b>
Tasa de descuento	14,93%					
<b>VAN</b>	<b>\$ 357.780,16</b>					
TIR	40,2%					
C/B VA/-INV	6,79					

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López

## 6.6. PUNTO DE EQUILIBRIO ESTIMADO PARA EL PRIMER AÑO

$$CF = \$ 70.000$$

$$P = \$ 25$$

$$Cvu = \$12$$

Capacidad instalada 21.170 personas (esto quiere decir al 100%).

a) en cantidad de personas que se hospeden en la Hostería.

$$PE = \frac{CF}{P - Cvu} = \frac{70.000}{25 - 12} = 5.385 \text{ personas}$$

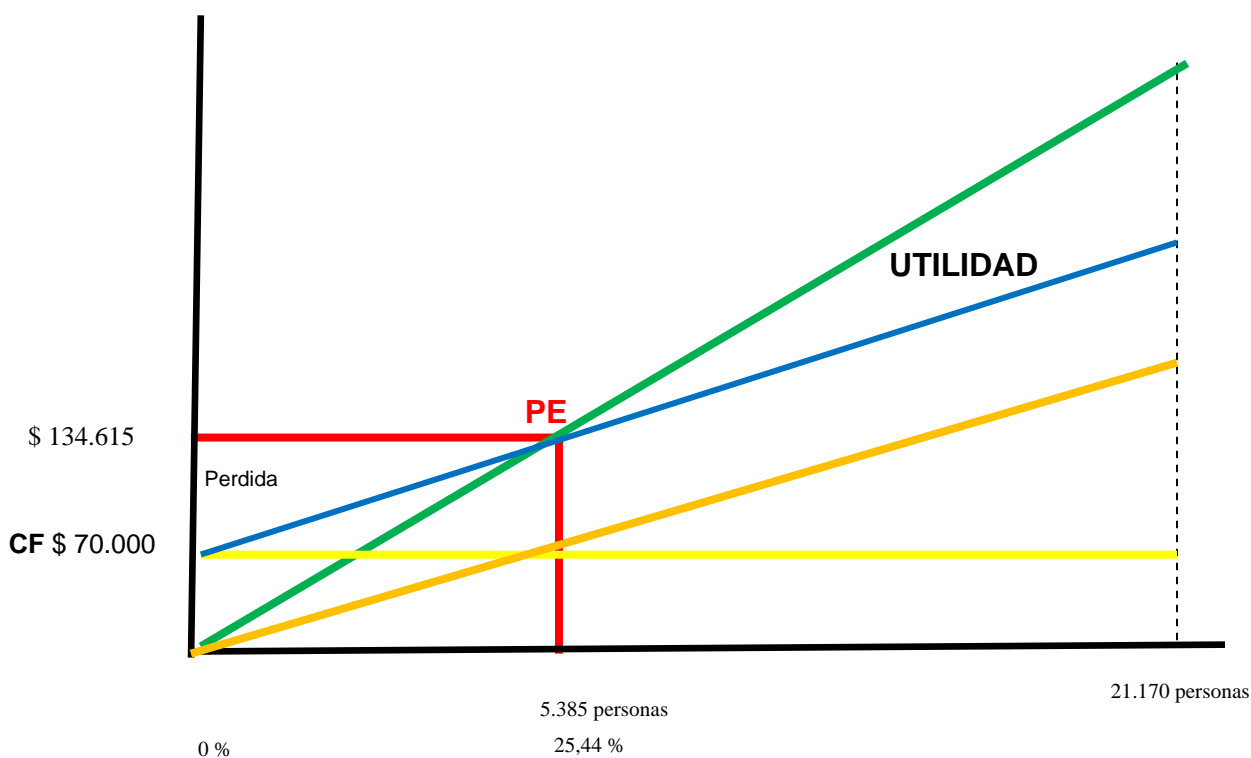
b) en función de los ingresos

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{Cvu}{P}} = \frac{70.000}{1 - \frac{12}{25}} = \$134.615$$

c) en función de la capacidad instalada:

$$PE = \frac{CF}{Vt - Cv} * 100 = \frac{70.000}{21.170 * 25 - 21.170 * 12} * 100 = 25,44\%$$

GRÁFICO N°28



	COSTO TOTAL
	INGRESO
	COSTO VARIABLE
	COSTO FIJO



## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. CONCLUSIONES**

- La provincia Bolívar es una de las más pequeñas del Ecuador, a la vez es una de las que abarca mayor diversidad en cuanto a tipos de clima, atractivos turísticos, flora, fauna, pero al no ser nombrados ni reconocidos, tampoco se ha tomado en cuenta la creación de un establecimiento hotelero el cual brinde las debidas comodidades para los visitantes.
- De acuerdo con las encuestas realizadas, personas que conocen la zona en la que se creara la Hostería El Guarango, saben que la carencia de lugares de alojamiento es evidente, debido a que se encontrara cerca de la comunidad de Salinas de Tomabela, la misma que es un gran potencial turístico dentro del país.
- Dentro de las festividades y feriados calendario de nuestro país, se encuentra como uno de los principales atractivos a visitar El Carnaval de Guaranda, y gracias a la gran y exigente demanda de turistas a estas fiestas, los establecimientos hoteleros de la ciudad no abarcan todo, es por eso que se ha tomado en cuenta estas fechas para saber que la creación de la Hostería es justificada.
- A parte de el servicio de alojamiento, la Hostería contara con otros servicios los cuales han sido mencionados dentro del capítulo tres de este proyecto de tesis, los mismos que mantendrán un elevado crecimiento económico en la empresa, lo cual al paso de los años la rentabilidad esperada aumentara en corto y largo plazo.
- El plan de negocios para la creación de la Hostería El Guarango así como también la construcción de las demás áreas que serán de uso como complejo turístico y la construcción de un restaurante, es un proyecto completamente viable, debido a que la inversión se recupera en el primer año y su rentabilidad

es muy alta, adicionalmente es un aporte al desarrollo principalmente turístico de la zona, cultural, socio-económico del país.

## **7.2. RECOMENDACIONES**

- Utilizar todos los recursos ya sean estos materiales, financieros, talento humano, y turísticos existentes, de la mejor manera, y año tras año mejorarlos y de esta manera llegar a ser los mejores dentro de la provincia y del país.
- Crear un plan estratégico para lograr la posesión de los productos y servicios de la Hostería El Guarango en la mente de todos los clientes, consiguiendo la publicidad del boca a boca debido a que este medio es el mejor, en sus alrededores y a nivel nacional.
- Realizar un seguimiento minucioso de cada cliente después de que haya consumido los productos y servicios del establecimiento, así podrá observar la preocupación e interés de la empresa por sus consumidores.
- Aprovechar todas las áreas de la hostería debido a que todo el año no habrá un 100% de ocupación, ya que serán los ingresos económicos extra que obtendrá la empresa.
- Innovar las actividades recreacionales de la Hostería El Guarango, así el cliente no se sentirá incomodo y podrá participar de todas las distintas actividades.
- Crear una cultura turística en la población a partir de campañas de sensibilización sobre la importancia del turismo en el Ecuador y a su vez impartir un programa publicitario completo para el uso de las otras áreas del establecimiento como un complejo turístico.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

### **Libros utilizados:**

- MENDEZ, Carlos; Metodología. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Mc. Graw Hill, 1999.
- PORTER, Michael, Estrategia Competitiva-Técnicas para Análisis. Hardcover, Octubre, 2000.
- ZEITHAML, Valerie, Marketing de Servicios, Guía para Administrar una Gerencia de Servicios. Mc. Graw Hill, México, 2002.
- LOPEZ, Aurelio, Manual de Marketing General y de Servicios Turísticos-síntesis/edito/gestión turística
- BREALEY, MYERS Y ALLEN (2006), Principios de Finanzas Corporativas, 8ª Edición, Editorial Mc Graw Hill.
- GAVA, L.; E. ROPERO; G. SERNA y A. UBIERNA (2008), Dirección Financiera: Decisiones de Inversión, Editorial Delta.
- KOTLER, Phillip, Marketing para Turismo-prentice/hall
- REY, Manuel, Fundamentos de Marketing Turístico/síntesis-edito/gestión turística
- CERVERO, Josep, Marketing Turístico/octaedro edición/empresa
- ECUADOR. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2006). Ecuador- Cuentas Satélites del turismo Quito: Génesis Editores
- HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ, C. y BAPTISTA, P. (1996). Metodología de la investigación. Bogotá: McGraw Hill.

## **LINKOGRAFÍAS:**

[www.babelfish.altavista.com](http://www.babelfish.altavista.com)

[www.captur.com/perfil\\_turista.html](http://www.captur.com/perfil_turista.html)

[www.care.org.ec/reico/brief2htm](http://www.care.org.ec/reico/brief2htm)

[www.definicion.org/empleado](http://www.definicion.org/empleado)

[www.ecuadorvolunteer.org/es/informacion\\_ecuador/estadisticas.html](http://www.ecuadorvolunteer.org/es/informacion_ecuador/estadisticas.html)

[www.es.wikipedia.org/wiki/Competencia](http://www.es.wikipedia.org/wiki/Competencia)

[www.et.bs.ehu.es/indices/soft.htm](http://www.et.bs.ehu.es/indices/soft.htm)

[www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

[www.monografias.com/trabajos7compro/compro.shtml](http://www.monografias.com/trabajos7compro/compro.shtml)

[www.sicbasa.com/rionda/varios/apastylew.zip](http://www.sicbasa.com/rionda/varios/apastylew.zip)

[www.ug.edu.ec/feriacomer/Grupos/SalinasGuarandaindex.htm](http://www.ug.edu.ec/feriacomer/Grupos/SalinasGuarandaindex.htm)

[www.salinerito.com](http://www.salinerito.com)

[www.estudio-tecnico.com](http://www.estudio-tecnico.com)

[www.mundoecuador.com](http://www.mundoecuador.com)

[www.viveecuador.com](http://www.viveecuador.com)

[www.hotelesecuador.com](http://www.hotelesecuador.com)

# **ANEXOS**

## MODELOS DE LAS FICHAS

FICHA DE ATRACTIVOS		
<b>1.NOMBRE:</b> Bosque Protector Peña Blanca	<b>2.FICHA N°:</b> 001	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORIA:</b> Sitios Naturales	<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b> Bosque	
<b>6. UBICACIÓN:</b> Se encuentra localizado en la subcuenca del río Mulidiahuan, en la parroquia Salinas, Cantón Guaranda, provincia Bolívar.		
<b>7.ACCESO</b>		
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>
<b>11.Tiempo:</b>		
Se ubica una gran roca o peña que da nombre al lugar, que es una zona mejor protegida y la menos accesible, se llega caminando en un tiempo aproximado de 45 minutos.		
<p><b>12. DESCRIPCION:</b> Bosque Protector Peña Blanca es dominado por terrenos escarpados y precipicios, en donde se ubica una gran roca o peña que da nombre al lugar, que es una zona mejor protegida y la menos accesible; por esta alta densidad de vegetación esta pequeña área es la que sirve de refugio a la fauna local y es en donde se localiza la mayor biodiversidad en cuanto a la fauna y flora, tiene una extensión de 726 hectáreas. Se encuentra localizado en la subcuenca del río Mulidiahuan, en la parroquia Salinas, Cantón Guaranda, provincia Bolívar. Su temperatura oscila entre los 12 y 20 grados centígrados. Debido a las altas precipitaciones de la región esto favorece al establecimiento de una relativa y abundante variedad de especies vegetales, tanto herbáceas como arbóreas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Especies herbáceas entre las más representativas tenemos siete especies de helechos entre ellos el helecho arbóreo, dos de licopodios y muchas plantas epifitas como bromelias y orquídeas.</li> <li>• Especies arbóreas las más comunes son: El arrayán, cedro, malva, palmas de los géneros Euterpe, Attalea, geonoma e iriartea, nogal, canelo, guarumo, cascarilla y el zuro.</li> </ul> <p>Altura: Los árboles dominantes presentan alturas entre 15 y 25 metros, el estrato arbustivo entre 3 y 10 metros.</p> <p>Con respecto a la fauna las aves son las más observables, entre las más notables están: loros, pavas, búho, garrapatero, paloma y el gallo de la peña.</p> <p>Entre los mamíferos tenemos: guanta, guatusa, armadillo, ardilla, conejo, cusumbos y zorro.</p> <p>En reptiles se reportan la culebra equis y coral.</p>		
<b>13.ACTIVIDADES TURISTICAS/RECREATIVAS ACTUALES</b>		
Vistas Panorámicas, senderos para recorrer las zonas entre el subtrópico y los páramos de la región, se organizan excursiones en actividades de ecoturismo con visitantes extranjeros, se oferta una modalidad de ecoturismo comunitario.		
<b>14.HORARIOS:</b> Lunes a Viernes 9:00 a 17:00.	<b>15.PRECIOS</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>
		<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>
<b>18.TIPO DE PUBLICO/CLIENTE/VISITANTE:</b>		
Semana: Estudiantes, extranjeros. Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros. Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros. Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.		

19.EMPRESAS QUE OPERAN	20.ACTIVIDADES	21.CODIGO
Agencias de Viajes	Visitas Guiadas	CVD CPD

<b>22.SERVICIOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Estacionamiento</li> <li>Comida</li> <li>Alojamiento</li> <li>✓ Visitas Guiadas</li> <li>✓ Talleres</li> <li>✓ Rutas Auto guiadas</li> <li>✓ Señalización para llegar</li> <li>Señalización Interna</li> <li>✓ Limpieza y Recogida de basuras</li> <li>Servicios Higiénicos</li> <li>✓ Seguridad, Mantenimiento</li> <li>Alquiler de material para realizar actividades</li> <li>Venta de souvenir</li> <li>✓ Información sobre el recurso</li> <li>Folletos Informativos</li> <li>Teléfono Publico</li> <li>Pago con Tarjeta de Crédito</li> <li>Otros</li> </ul>	
<b>23.POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:</b> Maltrato a la flora de la zona, posible introducción de especies no endémicas de la zona.	
<b>24.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS</b>	
<b>25.OBSERVACIONES:</b> Al no contar con las suficientes fuentes informativas, se recomienda realizar estudios para de esta manera realizar folletos con la debida información acerca del atractivo	
<b>26.Ficha realizada por:</b> Gabriel López	<b>27.FECHA:</b> 17/12/08

FICHA DE ATRACTIVOS		
<b>1.NOMBRE:</b> Cuevas de Tiagua	<b>2.FICHA N°:</b> 002	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORIA:</b> Sitios Naturales	<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b>	
<b>6.UBICACIÓN:</b> Al Sur de Salinas de Tomabela.		
<b>7.ACCESO</b>		
<b>8.Desde</b>	<b>9. Via, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>
<b>11.Tiempo:</b>		
El acceso a las creaciones fenomenológicas es muy fácil ascendiendo por las dos montañas donde comienza la formación de las cuevas. Se hallan ubicadas al sur de Salinas.		
<b>12.DESCRIPCION:</b> Son dos montañas, con interesantes formaciones superficiales debido al proceso de erosión. El acceso a las creaciones fenomenológicas es muy fácil ascendiendo por las dos montañas donde comienza la formación de las cuevas. Las dimensiones y conformaciones geológicas de las cuevas de Tiagua es de 15 hectáreas. Se encuentra en la provincia de Bolívar, cantón Guaranda a 1 kilómetro de la parroquia de Salinas. El lugar donde se encuentran las Cuevas de Tiagua, tiene un clima variado y su temperatura oscila entre los 11 a 14º C. Son dos grandes bloques paralelos de rocas que corren en sentido norte-sur, separadas por un pequeño valle intermedio por donde se efectúan los recorridos. En las paredes se han formado varias cuevas poco profundas en las que los nativos precolombinos las utilizaban como refugio dado los restos de cerámicas y otros artefactos arqueológicos encontrados en el interior de las mismas. En el fácil recorrido por el valle interior de los dos bloque rocosos, se presenta un bonito paisaje y a ambos lados de las paredes rocosas se pueden observar las cuevas antes mencionadas; por el valle además corre un pequeño riachuelo al que se le esta aprovechando para la dotación del agua potable de la comunidad de Salinas.		
<b>13.ACTIVIDADES TURISTICAS/RECREATIVAS ACTUALES:</b>		
Senderos, paisaje rocoso, se puede escalar fácilmente a la cima del bloque rocoso oriental, caminatas, restos arqueológicos, cuevas con restos arqueológicos que pertenecieron a la cultura Valdivia, Salinas de Tomabela,		
<b>14.HORARIOS:</b> Lunes a Viernes 9:00 a 17:00.	<b>15.PRECIOS</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>
		<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>
<b>18.TIPO DE PUBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b>		
Semana: Estudiantes, extranjeros. Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros. Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros. Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.		
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b>	<b>20.ACTIVIDADES</b>	<b>21.CODIGO</b>
Agencias de Viajes	Visitas Guiadas	CVD CPD



**22.SERVICIOS**

- Estacionamiento
- Comida
- Alojamiento
- ✓ Visitas Guiadas
  
- ✓ Talleres
  
- ✓ Rutas Auto guiadas
  
- ✓ Señalización para llegar
  
- Señalización Interna
- ✓ Limpieza y Recogida de basuras
  
- Servicios Higiénicos
- ✓ Seguridad, Mantenimiento
  
- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir
- ✓ Información sobre el recurso
  
- Folletos Informativos
- ✓ Teléfono Publico
  
- Pago con Tarjeta de Crédito
- Otros

**23.POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:** Destrucción del medio y de los recursos que cuenta este atractivo.

**24.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:** Existe un mínimo de información la cual se puede obtener solamente dentro de la zona.

**25. OBSERVACIONES:** Al no contar con las suficientes fuentes informativas, se recomienda realizar estudios para de esta manera realizar folletos con la debida información acerca del atractivo.

**26.Ficha realizada por:** Gabriel López

**27.FECHA:** 17/12/08

<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>			
<b>1.NOMBRE:</b> Grupo Étnico Waranka		<b>2.FICHA N°:</b> 003	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORIA:</b> Folklore		<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b> Folklore – Grupos Étnicos	
<b>6.UBICACIÓN:</b> El grupo étnico Waranka se encuentran asentados en la parte central de la Provincia Bolívar Cantón Guaranda, en los siguientes cantones: Guaranda, parroquias Gabriel I. Veintimilla, Facundo Vela, Guanujo, Salinas, San Simón (Yacoto), Simiatug y San Luís de Pambil; Chillanes, parroquia Chillanes; Chambo, parroquia Asunción (Ansacoto); Echandía, parroquia Echandía; San Miguel, parroquia San Pablo de Atenas y Caluma			
<b>7.ACCESO</b>			
<b>8.Desde</b>	<b>9. Via, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>	<b>11.Tiempo:</b>
<b>12.DESCRIPCION:</b> Las familias constituyen el fundamento de su organización social; son en su mayoría nucleares aunque se observa también la presencia de familias ampliadas. El tipo de asentamiento poblacional en las comunidades es semi-concentrado y disperso y, en las zonas urbanas o cascos parroquiales es concentrado y lineal. En zonas más tradicionales como la de Simiatug, las viviendas en su mayoría están construidas de tapial, adobe, con techo de paja o zinc, y pocas de material mixto; generalmente cada familia posee dos casas, una para la cocina y la otra para el dormitorio y bodega. Las comunidades se encuentran organizadas en organizaciones de segundo grado, por lo general a nivel parroquial y cantonal; estas a su vez conforman federaciones de nivel provincial. La autoridad máxima, luego de la Asamblea Comunal, es el Cabildo. Sus actividades económicas son la agricultura, ganadería y artesanía			
<b>13.ACTIVIDADES TURISTICAS/RECREATIVAS ACTUALES</b>			
→ Poblado más Cercano Carretera Parroquias → Balnearios → Arqueología → Artesanía → Parques			
<b>14.HORARIOS</b>	<b>15.PRECIOS</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>	
		<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>	
<b>18.TIPO DE PUBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b>			
Semana: Estudiantes, extranjeros. Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros. Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros. Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.			
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b>		<b>20.ACTIVIDADES</b>	<b>21.CODIGO</b>
Oficina de información		Visitas	CVD
Turística comunitaria		Comer y beber	VGD
		Participar	VPD

<b>22.SERVICIOS</b> Estacionamiento ✓ Comida  ✓ Alojamiento  ✓ Visitas Guiadas  ✓ Talleres  ✓ Rutas Auto guiadas  Señalización para llegar Señalización Interna ✓ Limpieza y Recogida de basuras  ✓ Servicios Higiénicos  Seguridad, Mantenimiento Alquiler de material para realizar actividades Venta de souvenir Información sobre el recurso Folletos Informativos Teléfono Publico Pago con Tarjeta de Crédito Otros	
<b>23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:</b> Contribuir con los daños de la cultura del grupo étnico.	
<b>24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:</b> No existe ninguna clase de información acerca del grupo étnico.	
<b>25. OBSERVACIONES:</b> Al no contar con las suficientes fuentes informativas, se recomienda realizar estudios para de esta manera realizar folletos con la debida información acerca del atractivo.	
<b>26.Ficha realizada por:</b> Gabriel López	<b>27.FECHA:</b> 17/12/08

<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>		
<b>1.NOMBRE:</b> Salinas de Tomabela	<b>2.FICHA N°:</b> 004	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORIA:</b>	<b>5.TIPO Y SUBTIPO</b>	
<b>6.UBICACIÓN:</b> Provincia de Bolívar, Cantón Guaranda, Parroquia Salinas de Tomabela		
<b>7.ACCESO</b>		
<b>8.Desde</b>	<b>9. Vía, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>
<b>11.Tiempo:</b>		
A 4 horas de Quito y a tan sólo 1 hora de Guaranda, entre prados y montañas, cuenta con vías de segundo orden las mismas que están en mantenimiento.		
<b>12.DESCRIPCION:</b>		
<p>A 29 Km. de la ciudad de Guaranda, a una altura de 3.500 m.s.n.m, en dirección noroeste se encuentra ubicado uno de los lugares turísticos de mayor importancia en la provincia, la pujante parroquia de Salinas, tierra encantadora donde las líneas dulces del páramo se levantan imponentes en doble fila (los farallones del río Tiahua) así como sus cuevas prehistóricas que fueron testigos de un antiquísimo asentamiento humano.</p> <p>Cuenta con una superficie de 491 Km2 y se extiende desde el Subtrópico a una altura de 800 metros hasta el Páramo Andino a más de 4.500 m.s.n.m, abarcando una gran variedad de pisos ecológicos entre ellos: El Pre-Montano o Subtropical entre los 800 a 2.000 m.s.n.m, el Montano Bajo o Templado entre los 2.000 a 3.000 m.s.n.m, el Templado Frío entre los 3.000 a 4.000 m.s.n.m y el Subalpino o Boreal entre los 4.000 a 4.500 m.s.n.m con temperaturas que oscila entre los 3 y 1 6°C. La temperatura promedio es de 7°C, está a una altitud de 3.549 m.s.n.m y posee una población de más de 6.000 habitantes, de los cuales en el casco urbano viven unos 800 y en el área rural la diferencia en más de 29 recintos o comunidades.</p> <p>A la parroquia de Salinas se llega por dos rutas, la primera por la carretera Ambato Guaranda, partidero al Chimborazo o caseta de la Cruz Roja en el Arenal, a mano izquierda se toma el desvío a Facundo Vela y en el sector de Pachancho, se coge a la derecha para llegar a la parroquia de Salinas; y, la segunda desde la ciudad de Guaranda, atravesando la Universidad de Bolívar, la parroquia de Guanujo y al llegar a la bifurcación en el sector de Cuatro Esquinas se coge a la izquierda, para en el trayecto Cuatro Esquinas Salinas atravesar la Hacienda El Sinche de los Cordovez, otrora terratenientes que compraron las tierras al General Juan José Flores, las Queserías de Apagua, proyecto de autogestión que permite abastecer a la parroquia de Salinas de materia prima y llegar a Salinas.</p>		
<b>13.ACTIVIDADES TURISTICAS/RECREATIVAS ACTUALES</b>		
Hilandería, mecánica, salinas limpio, deshidratadora de hongos, molino, embutidora, cabras suizas, escuela de artes, truchas, texal, fábrica de balones, fábrica de chocolates, carpintería, comercialización, bodega de queso parmesano, centro de acopio, quesera el salinerito, fabrica de mermeladas, aceites esenciales, centro fitoterapeutico.		
<b>14.HORARIOS:</b>	<b>15.PRECIOS:</b>	<b>16.PROPIETARIO:</b>
		<b>17.PERSONA DE CONTACTO:</b> Sr. Washington Samaniego.
<b>18.TIPO DE PUBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b>		
Semana: Estudiantes, extranjeros.		
Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros.		
Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros.		
Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.		

19.EMPRESAS QUE OPERAN	20.ACTIVIDADES	21.CODIGO
Oficina de información	Visitas	CVD
Turística comunitaria	Comer y beber	VGD
Agencias de viajes	Participar	VPD
	Pasear	CPD/N
	Asistir	VAD/N
	Comprar	VCD
	Practicar deportes	VDD
	Participar	VPD/N

## 22.SERVICIOS

- ✓ Estacionamiento
- ✓ Comida
- ✓ Alojamiento
- ✓ Visitas Guiadas
- ✓ Talleres
- ✓ Rutas Auto guiadas
- ✓ Señalización para llegar
- ✓ Señalización Interna
- ✓ Limpieza y Recogida de basuras
- ✓ Servicios Higiénicos
- ✓ Seguridad, Mantenimiento
- Alquiler de material para realizar actividades
- ✓ Venta de souvenir, información sobre el recurso
- ✓ Folletos Informativos
- ✓ Teléfono Publico
- Pago con Tarjeta de Crédito
- Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:** Deterioro de los atractivos cercanos a la zona.

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:** Cuenta con un poco de información, pero se cree que no es la suficiente.

**25. OBSERVACIONES:** Continuar con los debidos estudios para que las personas que visitan la zona y estudiantes que necesitan información mas detallada, obtengan con facilidad.

**26.Ficha realizada por:** Gabriel López

**27.FECHA:** 17/12/08

<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>			
<b>1.NOMBRE:</b> Las explotaciones mineras y el recorrido de la sal.		<b>2.FICHA N°:</b> 005	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORIA:</b> Sitio Natural		<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b> Montaña	
<b>6.UBICACIÓN:</b> Parroquia de Salinas			
<b>7.ACCESO</b>			
<b>8.Desde</b>	<b>9. Vía, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>	<b>11.Tiempo:</b>
Se inicia en la Parroquia de Salinas continuando por la carretera que conduce a las Aguas Minerales para seguir en dirección noroccidente y poco a poco internarse en el Ecosistema denominado Páramo, acceso en autos 4x4 o caminando, con un recorrido aproximado de 1 hora 30 minutos.			
<b>12.DESCRIPCION:</b>			
<p>La elaboración de la sal se inicia identificando los flujos de agua salina, pues en el pasado existían tres flujos, los Huarmi-candu (flujo femenino), Cari-candu (flujo masculino) y el Chaupi-candu (flujo medio); en la actualidad sólo están habilitados el Cari y el Chaupi Candu, pues el Huarmi-candu se secó, después que un hacendado abriera una acequia para obtener mayor cantidad de agua e incrementar la producción.</p> <p>El agua que brota de los candus es conducida por unos pequeños canales a unos espacios planos que se los denomina chacras con declives de 60 grados y el agua pueda ser recogida en la parte mas baja pues en repetidas veces se baña la roca hasta que tenga la salinidad requerida, procedimiento que se repite tantas veces como sea necesario.</p> <p>Colocando un huevo y si éste flota en el agua, esta lista para ser transportada en barriles hasta la casa de la jichana huarmi, la cocción del agua sal se la realiza en una paila hasta que la sal se solidifique, el tiempo promedio para ello es de unas 12 horas.</p>			
<b>13.ACTIVIDADES TURISTICAS/RECREATIVAS ACTUALES</b>			
<p>En lo que respecta al recorrido de la Sal, la aventura se inicia en la Parroquia de Salinas continuando por la carretera que conduce a las Aguas Minerales para seguir en dirección noroccidente y poco a poco internarse en el Ecosistema denominado Páramo, con predominio de temperaturas bajas y la presencia de musgos, almohadillas, achupallas y ciertas manchas de bosques en las laderas más pronunciadas.</p> <p>Al descender por la carretera o chaquiñianes se nota el cambio de temperatura, característica del bosque nuboso y entre la vegetación encontramos chaparros, epifitas, helechos, orquídeas, bromneas y bosquetes de arrayanes.</p> <p>En el trayecto se observa el Bosque Protector Peña Blanca, su Cascada, los poblados de Pambabuela, El Arrayán, La Palma, Lanzahurco, Matiavi Bajo, cuya carretera de verano y lastrada permite movilizarse en vehículo.</p> <p>Desde Matiavi Bajo hasta la Libertad y Campo Bello las actividades de Ecoturismo son más intensas dada la topografía del sector, en este ecosistema los cambios de vegetación originan la presencia de gran cantidad de mariposas de distintos tamaños y colores, se atraviesan senderos rústicos, se observan cascadas de agua cristalina y riachuelos.</p> <p>Mas abajo se puede apreciar huertos mixtos de naranjilla, caña de azúcar, plátano, banano, etc; Así como ciertos rezagos de sotobosque y vegetación arbórea de Maguan, cedro, vara blanca, quebracha, guaba de monte, copal, jigua, laurel y chonta.</p> <p>Además de lo mencionado en Campobello se han realizado ciertas investigaciones pues existen vestigios, jeroglíficos, tolas y rocas que incitan a los arqueólogos, además de apreciar el camino por los cuales se comercializaba la sal con productos del subtrópico.</p> <p>Desde este sector hasta San Luis de Pambil cambia el panorama y el relieve del terreno se vuelve plano e incrementan los huertos mixtos y la presencia de ciertos trapiches para la elaboración de aguardiente y panela.</p>			
<b>14.HORARIOS:</b> Lunes – Domingo/8:00 – 17:00		<b>15.PRECIOS</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>
			<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>

**18.TIPO DE PUBLICO/CLIENTE/VISITANTE**

Semana: Estudiantes, extranjeros.  
 Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros.  
 Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros.  
 Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.

19.EMPRESAS QUE OPERAN	20.ACTIVIDADES	21.CODIGO
Oficina de información	Visitas	CVD
Turística comunitaria	Participar	VPD

**22.SERVICIOS**

- ✓ Estacionamiento
- ✓ Comida
- ✓ Alojamiento
- ✓ Visitas Guiadas
- ✓ Talleres
- ✓ Rutas Auto guiadas
- ✓ Señalización para llegar
- ✓ Señalización Interna
- ✓ Limpieza y Recogida de basuras
- Servicios Higiénicos
- ✓ Seguridad, Mantenimiento
- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir
- ✓ Información sobre el recurso
- ✓ Folletos Informativos
- ✓ Teléfono Publico
- Pago con Tarjeta de Crédito
- Otros

**23.POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA**

Las minas de sal son formaciones naturales, las mismas que pueden ser contaminadas fácilmente con la ayuda del hombre, es por eso que se debe tomar en cuenta las precauciones y avisos de los guías de la zona.

**24.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:**

Existen dpticos y trípticos pero no con la suficiente información para que el turista se sienta satisfecho.

**25.OBSERVACIONES:**

Realizar los estudios necesarios para que así se pueda ofrecer al turista la información precisa, no solamente oral, sino también físicamente.

**26.Ficha realizada por:** Gabriel López

**27.FECHA:** 17/12/08

<b>FICHA DE ATRACTIVOS</b>		
<b>1.NOMBRE:</b> Bosque y Vegetación Protectora Matiavi Salinas	<b>2.FICHA N°:</b> 006	<b>3.FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4.CATEGORIA:</b> Sitio Natural	<b>5.TIPO Y SUBTIPO:</b> Bosque	
<b>6.UBICACIÓN:</b> Se encuentra localizado en las subcuencas del río Mulidiahuan, en la parroquia Salinas, cantón Guaranda.		
<b>7.ACCESO</b>		
<b>8.Desde</b>	<b>9. Via, Tipo y estado</b>	<b>10.Medio de acceso</b>
<b>11.Tiempo:</b>		
Se encuentra localizada en la subcuenca del río Mulidiahuan, en la parroquia Salinas, Cantón Guaranda, provincia Bolívar, posee vías de acceso externas al predio consistentes en una carretera que conduce de Pampabuela a Tres Marías y desde Mulidiahuan a Tigre Urcu y Tres Marías.		
<b>12.DESCRIPCION:</b>		
<p>La explotación irracional de los bosques y vegetación protectoras localizadas en áreas de topografía accidentada, la baja calidad del suelo y la necesidad cada vez más urgente de proteger los recursos: suelo, agua, vida silvestre y preservar un equilibrio ecológico compatible con el desarrollo del país, esto originó a tomar la decisión de la conservación y el uso racional de estos recursos a fin de evitar la erosión y degradación de los suelos, el torrencialismo y la sedimentación.</p> <p>El nivel de vida del pueblo de Salinas estaba determinado por la calidad de los suelos y la clase y calidad de las plantas y animales que crecen, pero el uso equivocado y la explotación irracional, ocasionaban deslizamientos en las carreteras y áreas urbanas así como el éxodo cada vez más creciente de la población rural a las grandes ciudades.</p> <p>El resultado de estas equivocaciones fue la acción destructora de las regiones altas y la sedimentación en las bajas, producto del arrastre de los materiales por los ríos, el aumento de las inundaciones, la pérdida de nutrientes del suelo fértil y la degradación de tierras selváticas.</p> <p>Al ser declarada como bosque y vegetación protectores los predios Tiguinal y Peña Blanca, se impide la depredación de la cubierta vegetal natural a mas de proteger el suelo, controlar la erosión, el torrencialismo y la sedimentación, propendiendo al mantenimiento del equilibrio ecológico y la regulación de otros factores ambientales.</p> <p>Las dos áreas que han delimitado el bosque y vegetación protector en las subcuencas de la quebrada Curig Pacchac y el río Mulidiahuan, poseen un relieve que predomina de escarpado a montañoso con pendientes que oscilan entre el 50 y 90%; pero en pequeñas superficies aisladas se encuentran relieves entre fuertemente colinado a fuertemente socavado con pendientes que varían del 35 a 50%.</p> <p>Esta situación produjo escurrimientos superficiales sumamente rápidos de las lluvias, representando un peligro inminente para las partes bajas, por lo que de acuerdo a los estudios edafológicos realizados por el PRONAREG, las tierras de relieve escarpado a montañoso se han incluido en la clase agrológica VIII y las tierras de relieve colinado a fuertemente socavado en las clases agrológicas VII y VI, de allí fue necesario que estas tierras sean destinadas a satisfacer los propósitos conservacionistas, manteniendo sin alteración tanto los bosques y vegetación naturales existentes, la forestación y/o reforestación con fines exclusivamente proteccionistas.</p>		
<b>13.ACTIVIDADES TURISTICAS/RECREATIVAS ACTUALES:</b>		
Caminatas Cascadas Avistamiento de gran diversidad de Flora y Fauna		
<b>14.HORARIOS:</b>	<b>15.PRECIOS:</b>	<b>16.PROPIETARIO</b>
		<b>17.PERSONA DE CONTACTO</b>



<b>18.TIPO DE PUBLICO/CLIENTE/VISITANTE</b>		
Semana: Estudiantes, extranjeros.		
Fin de semana: Familias, estudiantes, extranjeros.		
Feriados Largos: Familias, estudiantes, extranjeros.		
Vacaciones: Familias, estudiantes, extranjeros.		
<b>19.EMPRESAS QUE OPERAN</b>	<b>20.ACTIVIDADES</b>	<b>21.CODIGO</b>
Oficina de información	Visitas	CVD
Turística comunitaria	Participar	VPD
	Pasear	CPD

<b>22.SERVICIOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Estacionamiento</li> <li>Comida</li> <li>Alojamiento</li> <li>✓ Visitas Guiadas</li> <li>✓ Talleres</li> <li>✓ Rutas Auto guiadas</li> <li>✓ Señalización para llegar</li> <li>Señalización Interna</li> <li>✓ Limpieza y Recogida de basuras</li> <li>Servicios Higienicos</li> <li>✓ Seguridad, Mantenimiento</li> <li>Alquiler de material para realizar actividades</li> <li>Venta de souvenir</li> <li>información sobre el recurso</li> <li>Folletos Informativos</li> <li>Telefono Publico</li> <li>Pago con Tarjeta de Credito</li> <li>Otros</li> </ul>	
<b>23.POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:</b>	
Al ser un bosque protector y vegetación, se puede alterar fácilmente con la ayuda del hombre, por tanto se debe tomar muy en cuenta las indicaciones de los guías de la zona.	
<b>24.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:</b>	
No existen fuentes informativas	
<b>25.OBSERVACIONES:</b>	
Al no contar con la suficiente información del lugar, existen muchas personas por no decir todas, no conocen el atractivo, es por eso que se recomienda recopilar la mayor cantidad de información para dar a conocer a los visitantes.	
<b>26.Ficha realizada por:</b> Gabriel López	<b>27.FECHA:</b> 17/12/08

EMPRESAS DE GASTRONOMÍA								
<b>1. NOMBRE Y DIRECCIÓN:</b> Restaurante "El Refugio"	<b>2. Ficha nº :</b> 007	<b>3. Fichas Asociada</b>						
<b>4. Fono:</b> (593 03) 390022	<b>5. e-mail:</b> fugjs@andinanet.net	<b>6. Web:</b>						
<b>7. Opera desde:</b> 1992								
<b>8. TIPO Y CATEGORÍA:</b> 3 Tenedores								
<b>9. Ubicación:</b> Vía Samilagua								
✓ Núcleo de población	Aislado	Carretera <input checked="" type="checkbox"/>						
<b>10. Tipo de edificio:</b>								
✓ Edificio moderno	Edificio histórico	Edificio con estilo tradicional						
<b>11. CAPACIDAD</b>								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Capacidad Restaurante</td> <td style="text-align: center;">50</td> </tr> <tr> <td>Capacidad salones</td> <td style="text-align: center;">–</td> </tr> <tr> <td>Capacidad Terraza</td> <td style="text-align: center;">–</td> </tr> </table>			Capacidad Restaurante	50	Capacidad salones	–	Capacidad Terraza	–
Capacidad Restaurante	50							
Capacidad salones	–							
Capacidad Terraza	–							
<b>12. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:</b>								
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Restaurante con especialidades locales</li> <li>✓ Restaurante cocina internacional</li> <li>✓ Bar</li> <li>✓ Estacionamiento</li> <li>✓ Comida para llevar</li> <li>✓ Menús para niños</li> <li>✓ Jardines, terrazas para uso clientes</li> <li>✓ Actividades recreativas para clientes con medios propios</li> <li>Actividades recreativas para clientes subcontratando a otras empresas</li> <li>Piscina</li> <li>✓ Salones para reuniones</li> <li>✓ Juegos para niños</li> <li>✓ Primeros auxilios</li> <li>✓ Formas de pago: Efectivo, cheque, tarjeta de crédito.</li> <li>Otros</li> </ul>								
<b>Menú básico, del día:</b> \$ 2.00								
<b>13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b>								
<p>Así como el hotel, también el restaurante es parte de la Fundación Juvenil El Salinerito, estos proyectos han sido entregados a 150 jóvenes tanto hombres como mujeres para que desde jóvenes aprendan a ser emprendedores y sepan llevar sus propios negocios, son ellos los que los llevan y las capacitaciones se encargan las personas que están a cargo de la fundación y se las realiza aproximadamente cada 6 meses.</p>								
<b>14. FRECUENTACIÓN Y TIPO DE CLIENTE</b>								
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fines de semana</li> <li>✓ Semana</li> <li>✓ Semana Santa</li> <li>✓ Feriados</li> <li>✓ Navidad</li> <li>✓ Verano</li> </ul>								
<b>Toda clase de cliente</b>								

**15.COMO LLEGAN SUS CLIENTES:**

- ✓ Boca oreja
- ✓ A través de operadora (cuáles): no tienen 1 registro de que operadoras son las que los visitan.  
De hoteles y hosterías
- ✓ Promoción directa propia
- ✓ Página Web
- ✓ Reservan con anticipación
- ✓ teléfono o Internet
- Otros  
Medio de transporte

**18.PERIODO DE FUNCIONAMIENTO:**

- ✓ Todo el año  
Temporal (indicar época)

**19. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES  
(permisos, registros y/o licencias)**

Ampliar los el salón de restaurante para que así logren mayor acogida en el sector gastronómico.

**18.Ficha realizada por:** Gabriel López

**19 Fecha:** 17/12/08

EMPRESAS DE ALOJAMIENTO			
<b>1.NOMBRE Y DIRECCION:</b> El Hotel "El Refugio"		<b>FICHA N°:</b> 008	<b>3.FICHAS ASOCIADAS</b>
<b>4.Fono:</b> (593 03) 390022	<b>5.e-mail:</b> fugjs@andinanet.net	<b>6.Web:</b>	
<b>7.OPERA DESDE:</b> El hotel fue abierto al público en 1992			
<b>8.TIPO Y CATEGORIA:</b> Hostería / Categorización: 3*			
<b>9.Ubicacion:</b> Vía Samilagua			
✓ Núcleo de población	Carretera	Aislado	
<b>10.Tipo de Edificio</b>			
✓ Edificio moderno	Edificio estilo tradicional	Edificio Histórico	
<b>11.CAPACIDAD:</b> 26 personas			
Los precios incluyen impuestos (12% IVA+ 10%).Desayunos diarios.			
	Con baño	Con ducha	Tarifas
Sencilla	✓	✓	40.00
Doble	✓	✓	58.00
Triple	✓	✓	79.00
		<b>OTROS</b>	
Capacidad Restaurante	25 personas	-	-
Capacidad salones	-	-	-
<b>12.SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Restaurante con especialidades locales</li> <li style="padding-left: 20px;">Restaurante cocina internacional</li> <li style="padding-left: 20px;">Bar</li> <li>✓ Comida para llevar</li> <li>✓ Vehículos para el traslado de pasajeros</li> <li>✓ Estacionamiento</li> <li>✓ Jardines/terrazas para uso de clientes</li> <li>✓ Actividades recreativas para clientes con medios propios</li> <li style="padding-left: 20px;">Actividades recreativas contratando a otras empresas</li> <li style="padding-left: 20px;">Piscina</li> <li>✓ Salones para reuniones</li> <li>✓ Juegos para niños</li> <li>✓ Primeros auxilios</li> <li>✓ Formas de pago: Efectivo, cheque, tarjeta de crédito.</li> <li style="padding-left: 20px;">Otros</li> </ul>			
<b>13.PERSONAL Y CAPACITACION:</b>			
Debido a que todo el personal que trabaja en el Hotel es de la misma comunidad, las personas que se encuentran en posibilidades, es decir las personas que se encuentran en los altos mandos, primero se capacitan ellos para luego y cada 6 meses capacitar a los empleados que se encuentran trabajando en el momento.			

<b>14.FRECUENTACION Y TIPO DE CLIENT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fines de semana</li> <li>✓ Semana</li> <li>✓ Semana santa</li> <li>✓ Feriados</li> <li>✓ Navidad</li> <li>✓ Verano</li> <li>✓ Otros: Fiestas patronales de Salinas.</li> </ul>	
<b>15. ESTANCIA MEDIA DE LOS CLIENTES:</b> 2 días 1 noche.	
<b>16. ACTIVIDADES QUE REALIZAN DURANTE LA ESTANCIA:</b> Visitas guiadas a los distintos atractivos de la zona, visitas a las diferentes fabricas que existe en Salinas por ejemplo: la fábrica de balones, chocolates, la secadora de hongos, las queseras, entre otras más, visitas guiadas a las minas de sal.	
<b>17.COMO LLEGAN LOS CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Boca oreja</li> <li>✓ A través de operadora</li> <li>✓ Promoción directa propia</li> <li>✓ Pagina web</li> <li>✓ Reservan con anticipación</li> <li>✓ Internet                      Teléfono</li> <li>    Otros</li> <li>    Medio de transporte</li> </ul>	
<b>18.PERIODO DE FUNCIONAMIENTO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Todo el año</li> <li>    Temporal (época)</li> </ul>	
<b>19.SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES (permisos, registros, licencias):</b> El Hotel esta registrado como Hostería. Tiene los permisos de funcionamiento pero como una Hostería.	
<b>18.FICHA RELIZADA POR:</b> Gabriel López	<b>19.FECHA:</b> 17/12/08

<b>EMPRESAS DE ACTIVIDADES. (Empresas que ofertan Actividades Turisticas en el area. No alojamiento o Gastronomía.)</b>		
<b>1. NOMBRE Y DIRECCION:</b> Porta/Accel	<b>2. FICHA No.</b> 009	<b>3. FICHAS ASOCIADAS</b>
<b>4. FONO:</b>	<b>5. E-MAIL</b>	<b>6. WEB</b>
<b>7. OPERA DESDE:</b> Marzo del 2006		
<b>8. LUGARES QUE OPERA EN EL AREA:</b>		
<b>9. ACTIVIDADES QUE OFRECE:</b> Cabinas Telefónicas		
<b>10. MEDIOS PROPIOS DE QUE DISPONE:</b>  <input checked="" type="checkbox"/> Equipos propios para las actividades: <input checked="" type="checkbox"/> Oficina Vehículo/s para el traslado de pasajeros: Estacionamientos Lugar apto para la preparación y consumo de alimentos: Equipo de primeros auxilios: <input checked="" type="checkbox"/> Radio: Otros: Formas de pago: Efectivo		
<b>11. CAPACIDAD MAXIMA SIMULTÁNEA:</b> 5 personas		
<b>12. PERSONAL Y CAPACITACION:</b> El personal esta debidamente capacitado para realizar sus actividades		
<b>13. FRECUENTACION Y TIPO DE CLIENTE:</b>  <input checked="" type="checkbox"/> Fines de semana <input checked="" type="checkbox"/> Semana <input checked="" type="checkbox"/> Semana Santa <input checked="" type="checkbox"/> Feriados <input checked="" type="checkbox"/> Navidad <input checked="" type="checkbox"/> Verano		
<b>14. NUMERO ESTIMADO DE CLIENTES/año:</b>		

**15.COMO LLEGAN SUS CLIENTES:**

- Boca oreja
- A través de operadoras (cuales)
- De los Hoteles y Hosterías
- Promoción directa propia
- Pagina Web
- Reservan con anticipación
- Reservan                    Teléfono                    Internet
- Otros
- Medio de transporte

**16.PERIODO DE FUNCIONAMIENTO**

- Todo el año
- Temporal (época)

**17.OPERA PRODUCTOS SIMILARES EN OTRAS ZONAS****18.SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES (permisos, registros y/o licencias)****19.Ficha realizada por****20.Fecha**

<b>FICHA DE NUCLEO DE POBLACION</b>		
<b>1.LOCALIDAD:</b> Salinas de Tomabela	<b>2.FICHA N°:</b> 010	<b>3.FICHAS ASOCIADAS</b>
<b>4.ACCESOS</b>	5.Desde Guaranda Vía Ambato-Guaranda desde la Y del paramo.	6.Vía, tipo y estado 2° orden 2° orden
		7.Tiempo y Medio de Transporte 45 minutos aprox. Si existe 40 minutos aprox. No existe
<b>8.BREVE DESCRIPCION:</b>		
<p>Esta parroquia, que es un ejemplo de iniciativas comunitarias pioneras en varios ámbitos, se encuentra al noreste de la capital provincial Guaranda, cantón Guaranda, provincia de Bolívar, en la región andina ecuatoriana. Se accede a ella desde la Plaza Roja de la ciudad de Guaranda. Para ello debe embarcarse en autobuses de las cooperativas Cándido Rada o Diez de Noviembre, en un recorrido de 10 km, en un tiempo aproximado de una hora y media por una carretera de segundo orden o lastrado. Actualmente están asfaltando esta vía.</p> <p>A 29 Km. de la ciudad de Guaranda, a una altura de 3.500 m.s.n.m, en dirección noroeste se encuentra ubicado uno de los lugares turísticos de mayor importancia en la provincia, la pujante parroquia de Salinas. Cuenta con una superficie de 491 Km<sup>2</sup>, la temperatura promedio es de 7°C, y posee una población de más de 10.000 habitantes, de los cuales en el casco urbano viven unos 800 y en el área rural la diferencia en más de 29 recintos o comunidades. La parroquia de Salinas es un pueblo tranquilo, productivo, ganadero y turístico; es tierra encantadora y en las cercanías de la parroquia existen formaciones geológicas y extrañas de interés para la arqueología e historia, e inclusive al ir de Salinas a Simiatug se distingue en una inmensa llanura de lado y lado grupos de piedra viva que semejan famosas ciudades con castillos, farallones, torres, columnas y estatuas así como monolitos de tiempos atrás.</p> <p><i>La parroquia de Salinas ha alcanzado un gran desarrollo gracias a las más de 29 empresas y actividades comunitarias como el Hotel el Refugio, La Hilandería, Texsal Salinas, La Procesadora y Comercialización de Hongos, Taller de Carpintería, Confección de Botones, Elaboración de Turrone, Fábrica de Mermeladas, Panadería, Molino y elaboración de Fideo, Piscicultura, Centro de Acopio, Tienda Comunal, Hospedería Campesina, reforestación, Embudidora, etc.</i></p> <p>Entre los atractivos están innumerables cascadas, la variedad de flora y fauna por lo que para conocerla se debe solicitar información y guías en el Hotel El Refugio de la parroquia de Salinas.</p>		



<b>9.PRINCIPALES RECURSOS Y ATRACTIVOS</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>	<b>Recursos</b>
R. Naturales	Montañas	Farallones Rocosos Diente del Inca El sombrero de Rumi Minas de Sal
	Caída de agua	Cascada de Chazojuan
R. Culturales	Cultural	Pase del chagra Reyes Toros de Pueblo
R. Etnográficos	Grupos Étnicos	Indígenas Tomabelas Salinas Waranka
Realizaciones Técnicas	Obras tecnológicas	La Hilandería Secadora de Hongos Fabrica de balones Fábrica de chocolates Molino de balanceados Cerámicas Embutidora
Actividades Programadas	Religioso  Fiestas Populares	Reyes Semana Santa Toros de Pueblo Pase del Chagra Carnaval Fiestas Patronales
<b>10.INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTOS GENERALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Transportes Públicos: Cándido Rada, Transs. Ambateñita, Cooperativa de camionetas Salinas, Transs. 10 de Noviembre.</li> <li>✓ Gasolineras: La más cercana vía a Guaranda</li> <li>✓ Teléfono Público: Si existe, teléfono convencional y la operadora celular Porta.</li> <li>✓ Oficina Bancaria: No existe, pero existe la cooperativa de ahorro y crédito Salinas Ltda. Cajero: No existe</li> <li>✓ Centro de Salud: Si existe. Centro de Salud Salinas Primeros Auxilios: No existe</li> <li>✓ Farmacia: Si existe, 2 farmacias.</li> <li>✓ Seguridad: Si existe 1 PAI.</li> <li>✓ Centros Escolares: Existen: 1 jardín de infantes, 1 centro de educación primario y 1 secundario. Centros Culturales: Centros Deportivos: No existen</li> <li>✓ Espacios Recreativos: Si existe 1 Discoteca Otros</li> </ul>		

<b>11.EQUIPAMIENTOS Y SERVICIOS PARA EL TURISMO</b>		
Alojamientos	Nº: 1	Tipo: Hostería, segunda categoría.
Restaurantes	Nº: 1	Tipo: Segunda categoría
Otros lugares de comida	Nº	Tipo
Empresas de Actividades Recreativas	Nº: 1	Tipo: Segunda Categoría
Empresas Receptivo	Nº: 1	Tipo: Segunda Categoría
Otros	Nº	Tipo
<b>12.OFICINA ITUR MAS PROXIMA</b>		
Fechas de Apertura: Todo el año		Horarios: 9:00 – 18:00
<b>13.PRINCIPALES PROBLEMAS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Señalización: Existe todo tipo de señalización.</li> <li>✓ Accesos: Existe 2 vías de acceso.</li> <li>✓ Información: Se puede obtener información en la oficina de turismo comunitario o en el Internet</li> <li>✓ Conservación Urbana: La comunidad se preocupa de la conservación de este y todos los lugares de interés.</li> <li>✓ Saneamiento</li> <li>✓ Circulación</li> <li>✓ Limpieza y recogida de basuras</li> <li>✓ Seguridad</li> </ul>		
<b>14.FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:</b> Se puede obtener información desde distintas fuentes de información, por ejemplo desde el internet en las páginas web: <a href="http://www.ug.edu.ec/feriacomer/Grupos/SalinasGuarandaindex.htm">www.ug.edu.ec/feriacomer/Grupos/SalinasGuarandaindex.htm</a> , <a href="http://www.salinerito.com">www.salinerito.com</a> , Textos como El Anuario final de Salinas, Plan Estratégico de Desarrollo Provincial-Bolívar, entre otros.		
<b>15.REALIZADA POR:</b> Gabriel López		<b>16.FECHA:</b> 17/12/08

## MODELO DE LA ENCUESTA

### UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL ESCUELA DE TURISMO Y HOTELERIA

Edad: .....

Sexo: F  M

Nacionalidad: .....

Ocupación:

( ) Estudiante

( ) Profesional

Instrucción:

( ) Primaria

( ) Secundaria

( ) Superior

( ) Otros

( ) Quehaceres domésticos

1. Ha visitado la Prov. De Bolívar y sus alrededores, en qué mes y por qué motivos?

-----  
-----

2. Conoce usted de la existencia de hosterías o sitios de recreación en la Parroquia de Salinas de Tomabela Prov. De Bolívar?

Si  ¿Cuáles? -----

No

3. Le gustaría que, dentro de la Prov. Bolívar existiera una hostería exclusiva donde se pueda hospedar por más de 2 días?

Si

No

4. Estaría usted interesado en hospedarse en una hostería en la que pueda conocer y ser partícipe de actividades que se realizan en Salinas de Tomabela?

Si

No

5. Cómo quisiera usted que estuviera equipada las instalaciones de la hostería y que servicios adicionales le gustaría? **(enumere en orden de preferencia)**

Piscina

Jardines y Áreas verdes

Canchas deportivas

Jacuzzi

Sauna

Zona de Camping

- Recorridos guiados en los sitios de interés turístico del lugar
- Recorrido en cabalgatas por la zona
- Pesca deportiva
- Otros  ¿Cuáles? -----

6. Cuando usted viaja, lo hace con quien y con cuantas personas? (número de personas)

- Solo   
Amigos   
Familia

¿Por qué? -----

7. Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por hospedaje diario?

- 20 - 25 dólares   
30 -35 dólares   
40 - 45 dólares   
Más de 50 dólares

8. En el área de restaurante le gustaría degustar comida: (enumere según su preferencia)

- | <b>Nacionales</b> |                          | <b>Extranjeras</b>                |                          |
|-------------------|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| Sierra            | <input type="checkbox"/> | Italiana (pastas, pizzas)         | <input type="checkbox"/> |
| Costa             | <input type="checkbox"/> | Argentina (parrilladas)           | <input type="checkbox"/> |
| Oriente           | <input type="checkbox"/> | Comida rápida (hamburguesas, etc) | <input type="checkbox"/> |

9. Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por persona y por menú, en el área de restauración?

- 7 – 10 dólares   
12 – 15 dólares   
17 – 20 dólares

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## CARTA

### DESAYUNO

- Continental \$2,00
- Americano \$3,00

### ENTRADAS

- Empanadas de Viento \$0,80
- Bolones de Verde y Queso \$1,00
- Ceviche de Camarón \$4,37
- Ensalada César \$2,00
- Ceviche de Chochos \$1,00

### SOPAS Y CREMAS

- Sancocho de Carne \$1,36
- Crema de Papa y Tocino \$1,00
- Consomé \$0,80
- Crema de Champiñones \$2,00
- Caldo de Pollo \$3,26

### PLATOS FUERTES

- Tortillas Ambateñas \$3,00
- Seco de Pollo \$3,50
- Corvina \$5,00
- Filet Mignon \$5,80
- Pollo en salsa de champiñones \$3,70
- Lasagna \$5,00

### POSTRES

- Duraznos al almíbar \$1,22
- Frutillas con crema \$1,50
- Banana Split \$2,50
- Pastel de chocolate \$2,81

### BEBIDAS

- Agua con Gas \$0,70
- Agua sin Gas \$0,50
- Gaseosas \$0,80
- Jugos Naturales \$1,00

## RECETAS ESTÁNDAR

<b>Desayuno Continental</b>				
# Porciones				1,00
Ingrediente	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Leche	ml	200	0,00	\$ 0,10
Mermelada	gr	2	0,01	\$ 0,01
Pan	gr	50	0,00	\$ 0,16
Naranjas	Unidad	3	0,10	\$ 0,30
Subtotal				\$ 0,57
10% Varios				\$ 0,06
Total				\$ 0,63
Costo x Porción				\$ 0,63
Precio de Venta				\$ 2,00
<b>Desayuno Americano</b>				
# Porciones				1,00
Ingrediente	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Leche	ml	200	\$ 0,00	\$ 0,10
mermelada	gr	2	\$ 0,01	\$ 0,01
Mantequilla	gr	2	\$ 0,01	\$ 0,01
Huevo	unidad	2	\$ 0,08	\$ 0,15
Tocino	gr	15	\$ 0,01	\$ 0,20
Pan blanco	gr	25	\$ 0,00	\$ 0,08
Cereal	gr	50	\$ 0,01	\$ 0,25
Naranjas	Unidad	10	\$ 0,03	\$ 0,30
Subtotal				\$ 1,10
10% Varios				\$ 0,11
Total				\$ 1,21
Costo x Porción				\$ 1,21
Precio de Venta				\$ 3,00
<b>Empanadas de Viento</b>				
# Porciones				1,00
Ingrediente	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Harina de Trigo	kg	0,25	0,85	0,21
Manteca de Cerdo	kg	0,05	1,6	0,08
Aceite Vegetal	lt	0,5	1,4	0,70
Queso	kg	0,2	5	1,00
Subtotal				1,99
10% Varios				0,20
Total				2,19
Costo x Porción				0,22
Precio de Venta				0,73

<b>Bolones de Verde y Queso</b>					
				# Porciones	6,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Plátano Verde	kg	0,3	0,5	0,15	
Queso	gramos	60	0,008	0,48	
Aceite Vegetal	cc	20	0,012	0,24	
Cebolla Blanca	gramos	50	0,015	0,75	
				Subtotal	1,62
				10% Varios	0,16
				Total	1,78
				Costo x Porción	0,30
				Precio de Venta	0,99
<b>Ceviche de Camarón</b>					
				# Porciones	5,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Camarón	lbs	1	2,95	2,95	
Jugo de Limón	cc	50	0,01	0,50	
Cebolla Paiteña	gramos	300	0,001	0,30	
Salsa de Tomate	botella de 400g	1	0,8	0,80	
Cilantro	gramos	20	0,01	0,20	
Mostaza	gramos	70	0,1	0,01	
Canguil	gramos	100	0,001	0,10	
Maíz Tostado	gramos	100	0,001	0,10	
Chifles	gramos	100	0,01	1,00	
				Subtotal	5,96
				10% Varios	0,60
				Total	6,56
				Costo x Porción	1,31
				Precio de Venta	4,37
<b>Ensalada César</b>					
				# Porciones	3
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
lechuga	gramos	250	0,001	0,25	
queso	gramos	50	0,008	0,40	
anchoas	gramos	100	0,004	0,40	
huevo	Unidad	1	0,1	0,10	
pan	gramos	50	0,005	0,25	
aceite de oliva	cc	10	0,006	0,06	
jugo de limon	cc	30	0,01	0,30	
				Subtotal	1,76
				10% Varios	0,18
				Total	1,94
				Costo x Porción	0,65
				Precio de Venta	2,15

<b>Ceviche de Chochos</b>					
				# Porciones	6
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Chochos	lbs	1	0,5	0,50	
Jugo de Limón	cc	10	0,01	0,10	
Cebolla Paiteña	gramos	300	0,001	0,30	
Salsa de Tomate	botella de 400g	0,5	0,8	0,40	
Cilantro	gramos	20	0,01	0,20	
Mostaza	gramos	70	0,1	0,01	
Canguil	gramos	100	0,001	0,10	
Maíz Tostado	gramos	100	0,001	0,10	
Subtotal				1,71	
10% Varios				0,17	
Total				1,88	
Costo x Porción				0,31	
Precio de Venta				1,04	
<b>Sancocho de Carne</b>					
				# Porciones	8
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Carne	kgs	0,5	2,9	1,45	
Choclo Entero	kgs	0,4	1	0,40	
Plátano Verde	kgs	0,3	0,5	0,15	
Yuca	kgs	0,3	0,6	0,18	
Cebolla Paiteña	gramos	300	0,001	0,30	
Ajo	gramos	50	0,01	0,50	
Subtotal				2,98	
10% Varios				0,30	
Total				3,28	
Costo x Porción				0,41	
Precio de Venta				1,36	
<b>Crema de Papa con Tocino</b>					
				# Porciones	10
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Papas	kg	1	0,4	0,40	
Crema de Leche	gramos	50	0,0096	0,48	
Tocino	gramos	100	0,015	1,50	
Cebolla Perla	gramos	100	0,001	0,10	
Stock de Pollo	cc	600	0,00008	0,05	
Subtotal				2,53	
10% Varios				0,25	
Total				2,78	
Costo x Porción				0,28	
Precio de Venta				0,93	



<b>Consomé</b>					
				# Porciones	10,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Alas de Pollo	kg	0,5	1,8	0,90	
Cebolla Blanca	gramos	300	0,0025	0,75	
Zanahoria	gramos	400	0,001	0,40	
Apio	gramos	200	0,001	0,20	
				Subtotal	2,25
				10% Varios	0,23
				Total	2,48
				Costo x Porción	0,25
				Precio de Venta	0,82
<b>Crema de Champiñones</b>					
				# Porciones	5,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Harina de Trigo	gramos	20	0,001	0,02	
Mantequilla	gramos	20	0,005	0,10	
Stock de Pollo	cc	350	0,00008	0,03	
Champiñones	kg	0,3	2	0,60	
Tocino	gramos	100	0,015	1,50	
Leche	Lt	0,5	0,8	0,40	
				Subtotal	2,65
				10% Varios	0,26
				Total	2,91
				Costo x Porción	0,58
				Precio de Venta	1,94
<b>Caldo de Pollo</b>					
				# Porciones	3,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Pollo	lbs	1,5	0,8	1,20	
Arveja Tierna	kg	0,3	1,5	0,45	
Arroz	kg	0,4	0,7	0,28	
Zanahoria	kg	0,4	0,6	0,24	
Apio	gramos	200	0,001	0,20	
Cebolla Blanca	gramos	100	0,0025	0,25	
Cilantro	gramos	50	0,001	0,05	
				Subtotal	2,67
				10% Varios	0,27
				Total	2,94
				Costo x Porción	0,98
				Precio de Venta	3,26

<b>Tortillas Ambateñas</b>					
				# Porciones	1,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Chorizo	gramos	40	0,0125	0,50	
Huevo	Unidad	2	0,08	0,16	
Lechuga	gramos	15	0,001	0,02	
Remolacha	gramos	20	0,003	0,06	
Papa	kg	0,05	0,5	0,03	
Cebolla Blanca	gramos	25	0,0025	0,06	
				Subtotal	0,82
				10% Varios	0,08
				Total	0,90
				Costo x Porción	0,90
				Precio de Venta	3,00
<b>Seco de Pollo</b>					
				# Porciones	2,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Pollo	lbs	1,4	0,8	1,12	
Jugo de Naranja	lt	0,03	1	0,03	
Panela	gramos	40	0,001	0,04	
Cebolla Paiteña	gramos	70	0,001	0,07	
Zanahoria	kg	0,1	0,6	0,06	
Tomate	lbs	0,3	0,8	0,24	
Arroz	lbs	0,5	0,35	0,18	
Papas	kg	0,05	0,5	0,03	
Aguacate	Unidad	1	0,15	0,15	
				Subtotal	1,91
				10% Varios	0,19
				Total	2,10
				Costo x Porción	1,05
				Precio de Venta	3,50
<b>Corvina</b>					
				# Porciones	3,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Corvina	lbs	1	4,97	4,97	
Harina de Trigo	gramos	20	0,001	0,02	
Huevo	Unidad	2	0,08	0,16	
Cebolla Paiteña	gramos	70	0,001	0,07	
Tomate	kg	0,1	1,6	0,16	
Cilantro	gramos	30	0,004	0,12	
Papas	kg	0,2	0,5	0,10	
				Subtotal	5,60
				10% Varios	0,56
				Total	6,16
				Costo x Porción	2,05
				Precio de Venta	5,03

<b>Filet Mignon</b>					
				# Porciones	6,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Lomo Fino de Res	Kg	1	7,5	7,50	
Mantequilla	Kg	0,04	1,8	0,07	
Crema de Leche	gramos	125	0,0096	1,20	
Champiñones	kg	0,1	7	0,70	
Cebolla Perla	gramos	70	0,001	0,07	
Brandy	cc	20	0,00466667	0,09	
Harina de Trigo	gramos	5	0,001	0,01	
				Subtotal	9,64
				10% Varios	0,96
				Total	10,60
				Costo x Porción	1,77
				Precio de Venta	5,89
<b>Pollo en Salsa de Champiñones</b>					
				# Porciones	8,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Pollo	lbs	5	0,8	4,00	
Vino tinto	cc	20	0,015	0,30	
Champiñones	kg	0,3	2	0,60	
lechuga	gramos	250	0,001	0,25	
Tomate Cherry	kg	1	2	2,00	
Papas	kg	1,5	0,5	0,75	
Harina de Trigo	gramos	20	0,001	0,02	
Mantequilla	gramos	20	0,005	0,10	
				Subtotal	8,02
				10% Varios	0,80
				Total	8,82
				Costo x Porción	1,10
				Precio de Venta	3,67
<b>Lasagna</b>					
				# Porciones	5,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Pasta de Lasaña	Kg	0,5	1,1	0,55	
Queso Fresco	Kg	0,2	4	0,80	
Queso Parmesano	Kg	0,2	5,9	1,18	
Mantequilla	Kg	0,05	1,8	0,09	
Leche	Lt	0,5	0,56	0,28	
Cebolla	gramos	70	0,0001	0,01	
Harina	gramos	20	0,001	0,02	
Pechuga de Pollo	Kg	0,75	2,8	2,10	
Pasta de Tomate	gramos	50	0,022	1,10	
Ajo	gramos	15	0,00666667	0,10	
				Subtotal	6,23
				10% Varios	0,62
				Total	6,85
				Costo x Porción	1,37
				Precio de Venta	4,56

<b>Duraznos al Almíbar</b>					
				# Porciones	5,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Duraznos en Almíbar	lata de 500 g	1	2,5	2,50	
				Subtotal	2,50
				10% Varios	0,25
				Total	2,75
				Costo x Porción	0,55
				Precio de Venta	1,22
<b>Frutillas con Crema</b>					
				# Porciones	3,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Frutillas	gramos	100	0,01	1,00	
Crema Chantilly	funda de 50 g	1	0,8	0,80	
Galletas	unidades	6	0,001	0,01	
				Subtotal	1,81
				10% Varios	0,18
				Total	1,99
				Costo x Porción	0,66
				Precio de Venta	1,47
<b>Banana Split</b>					
				# Porciones	1,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Plátano de Seda	gramos	80	0,002	0,15	
Helado de Vainilla	gramos	15	0,017	0,25	
Helado de Chocolate	gramos	15	0,017	0,25	
Helado de Ron Pasas	gramos	15	0,017	0,25	
Crema Chantilly	gramos	5	0,008	0,04	
				Subtotal	0,94
				10% Varios	0,09
				Total	1,03
				Costo x Porción	1,03
				Precio de Venta	2,30
<b>Pastel de Chocolate</b>					
				# Porciones	5,00
<b>Ingrediente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	
Chocolate en tableta	gramos	250	0,008	2,00	
mantequilla	gramos	220	0,000909091	0,20	
huevos	Unidad	4	0,08	0,32	
azúcar	gramos	220	0,00066079	0,15	
Harina	gramos	454	0,001	0,45	
Nueces	gramos	15	0,033333333	0,50	
Helado de Vainilla	lt	0,12	1,82	0,22	
				Subtotal	3,84
				10% Varios	0,38
				Total	4,22
				Costo x Porción	0,84
				Precio de Venta	2,81

## PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

**HOSTERÍA**  
**"EL GUARANGO"**

*Gabriel López*  
**GERENTE PROPIETARIO**

**HOSTERÍA ECOTURÍSTICA**  
  
**"EL GUARANGO"**

*Dirección:*  
Recinto de Cuatro  
Esquinas  
Guaranda - Bolívar

*Teléfono:*  
032-980-275

*Fax:*  
032-980-877

*E-mail:*

**HOSTERÍA**  
**"EL GUARANGO"**

*Gabriel López*  
**GERENTE PROPIETARIO**

**HOSTERÍA ECOTURÍSTICA**  
  
**"EL GUARANGO"**

*Dirección:*  
Recinto de Cuatro  
Esquinas  
Guaranda - Bolívar

*Teléfono:*  
032-980-275

*Fax:*  
032-980-877

*E-mail:*  
lópezg10@hotmail.com

**HOSTERÍA**  
**"EL GUARANGO"**

*Gabriel López*  
**GERENTE PROPIETARIO**

**HOSTERÍA ECOTURÍSTICA**  
  
**"EL GUARANGO"**

*Dirección:*  
Recinto de Cuatro  
Esquinas  
Guaranda - Bolívar

*Teléfono:*  
032-980-275

*Fax:*  
032-980-877

*E-mail:*

**HOSTERÍA  
"EL GUARANGO"**

Gabriel López

GERENTE PROPIETARIO

HOSTERÍA  
ECOTURÍSTICA



Dirección:  
Recinto de Cuatro  
Esquinas  
Guaranda - Bolívar

Teléfono:  
032-980-275

Fax:  
032-980-877

E-mail:

HOSTERÍA  
ECOTURÍSTICA

Gabriel López  
GERENTE PROPIETARIO

Teléfono:  
032-980-275

Fax:

Dirección:  
Recinto de Cuatro  
Esquinas  
Guaranda -

"EL GUARANGO"

E-mail:



**VISION**

La Empresa **EL GUARANÍ** alcanzará sus fines mediante el desarrollo de sus áreas, brindando al usuario la máxima satisfacción por el desarrollo de sus proyectos, resolviendo los problemas que se presenten en cuanto a su desarrollo y ejecución, ofreciendo a los usuarios el mejor servicio, con el más alto nivel de calidad, una fuerte cultura organizacional, una estructura organizacional dinámica, que promueva un clima de confianza y colaboración, con el objetivo de brindar el mejor servicio al usuario, en todo momento, para garantizar la satisfacción de los clientes y el beneficio de la sociedad.

**MISION**

El servicio que la Empresa presta a los clientes es el desarrollo de sus proyectos, brindando al usuario la máxima satisfacción por el desarrollo de sus proyectos, resolviendo los problemas que se presenten en cuanto a su desarrollo y ejecución, ofreciendo a los usuarios el mejor servicio, con el más alto nivel de calidad, una fuerte cultura organizacional, una estructura organizacional dinámica, que promueva un clima de confianza y colaboración, con el objetivo de brindar el mejor servicio al usuario, en todo momento, para garantizar la satisfacción de los clientes y el beneficio de la sociedad.

HOYTERIA  
AGROPECUARIO



**Objetivos:**

Desarrollar los proyectos de inversión, con el objetivo de ofrecer el mejor servicio al usuario, brindando la máxima satisfacción por el desarrollo de sus proyectos, resolviendo los problemas que se presenten en cuanto a su desarrollo y ejecución, ofreciendo a los usuarios el mejor servicio, con el más alto nivel de calidad, una fuerte cultura organizacional, una estructura organizacional dinámica, que promueva un clima de confianza y colaboración, con el objetivo de brindar el mejor servicio al usuario, en todo momento, para garantizar la satisfacción de los clientes y el beneficio de la sociedad.

**Metas:**

Brindar el mejor servicio al usuario, con el objetivo de ofrecer el mejor servicio al usuario, brindando la máxima satisfacción por el desarrollo de sus proyectos, resolviendo los problemas que se presenten en cuanto a su desarrollo y ejecución, ofreciendo a los usuarios el mejor servicio, con el más alto nivel de calidad, una fuerte cultura organizacional, una estructura organizacional dinámica, que promueva un clima de confianza y colaboración, con el objetivo de brindar el mejor servicio al usuario, en todo momento, para garantizar la satisfacción de los clientes y el beneficio de la sociedad.

**Indicador:**

El nivel de satisfacción del usuario, con el objetivo de ofrecer el mejor servicio al usuario, brindando la máxima satisfacción por el desarrollo de sus proyectos, resolviendo los problemas que se presenten en cuanto a su desarrollo y ejecución, ofreciendo a los usuarios el mejor servicio, con el más alto nivel de calidad, una fuerte cultura organizacional, una estructura organizacional dinámica, que promueva un clima de confianza y colaboración, con el objetivo de brindar el mejor servicio al usuario, en todo momento, para garantizar la satisfacción de los clientes y el beneficio de la sociedad.

**Objetivo:**

Brindar el mejor servicio al usuario, con el objetivo de ofrecer el mejor servicio al usuario, brindando la máxima satisfacción por el desarrollo de sus proyectos, resolviendo los problemas que se presenten en cuanto a su desarrollo y ejecución, ofreciendo a los usuarios el mejor servicio, con el más alto nivel de calidad, una fuerte cultura organizacional, una estructura organizacional dinámica, que promueva un clima de confianza y colaboración, con el objetivo de brindar el mejor servicio al usuario, en todo momento, para garantizar la satisfacción de los clientes y el beneficio de la sociedad.

**Objetivo:**

Brindar el mejor servicio al usuario, con el objetivo de ofrecer el mejor servicio al usuario, brindando la máxima satisfacción por el desarrollo de sus proyectos, resolviendo los problemas que se presenten en cuanto a su desarrollo y ejecución, ofreciendo a los usuarios el mejor servicio, con el más alto nivel de calidad, una fuerte cultura organizacional, una estructura organizacional dinámica, que promueva un clima de confianza y colaboración, con el objetivo de brindar el mejor servicio al usuario, en todo momento, para garantizar la satisfacción de los clientes y el beneficio de la sociedad.

**Lineación del trabajo principal**

1. Análisis de la situación actual

2. Análisis de la situación actual

3. Análisis de la situación actual

4. Análisis de la situación actual

EL GUARANÍ

**LA COMODIDAD ES NUESTRO PRIORIDAD**

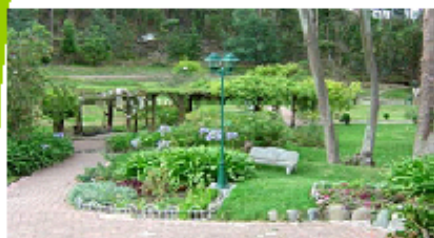


EL GUARANÍ

1998-2000

## OTROS PRECIOS

- ↓ \$ 7 por menú (entrada y plato fuerte) y \$ 10 dólares si no se encuentra hospedado en la hostería.
- ↓ Áreas de recreación: \$ 5 por persona y \$ 8 si el cliente no está alojado.
- ↓ Área de camping: \$ 10 por persona incluido equipamiento.
- ↓ Recorridos por la zona en caballo: \$ 3 por persona y \$ 5 si no es en cuenta alojado en la hostería.
- ↓ Canchas deportivas \$ 1.50 x pax.
- ↓ Piscina cubierta para adultos \$ 2.00 x pax.
- ↓ Piscina cubierta para niños \$ 1.00 x pax.
- ↓ Sauna \$ 5.00 x pax.
- ↓ Jacuzzi \$ 5.00 x pax.
- ↓ Pesca deportiva \$ 10.00 x pax (incluido equipamiento).
- ↓ Recorrido en bicicleta al Chambarazo \$ 12.00 (incluido equipamiento y lunch).
- ↓ Trekking \$ 5.00 x pax.
- ↓ Parqueadero privado \$ 2.00 (por día y p/c auto).



*Dirección:*

*Resinto de Cuatro Esquinas*

*Guaranda - Molleva*

*ECUADOR*

*Teléfono: 032-980-275*

*Fax: 032-980-877*

*E-mail: [conaxx10@hotmail.com](mailto:conaxx10@hotmail.com)*

HOSTERÍA  
ECOTURÍSTICA



"EL GUARANGO"

"LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"

**ECUADOR**



## Quiénes Somos

### MISIÓN

La Hostería EL GUARANGO ofrece servicios hoteleros diferenciados, brinda al personal la debida capacitación para detectar, analizar y resolver todo tipo de problema que se presente en cuanto a eficiencia y eficacia, dedicado a los visitantes el mejor relax, con el fin de cultivar una buena relación entre cliente, personal y el establecimiento, y así conseguir un cliente frecuente y fiel, constituyéndose en la clave de éxito de la hostería. Al mismo tiempo preocuparse por la valoración de los empleados y beneficio de la sociedad.

### VISIÓN

Lograr a ser una empresa con estilo prestigio hotelero a nivel local y nacional, fomentando el desarrollo turístico de la Provincia de Bolívar, ofreciendo servicios personalizados que permitan el bienestar del cliente. Siempre con el compromiso de la mejor comida, dentro de un marco de cultura y hospitalidad que ha caracterizado al zona.

### VALORES:

#### Compromiso:

Se contará con un equipo humano verdaderamente comprometido, que trabajará con amor y dedicación para servir al cliente, quien será la razón de ser del establecimiento.

#### Identidad:

La edificación contará con una amplia variedad de productos y servicios, y con la ayuda del personal, el compromiso es crear la identidad necesaria para conseguir posición en la mente del consumidor, destacándose por ser una hostería que representa la cultura de esta provincia.

#### Honestidad:

Se cumplirá las responsabilidades con la comunidad, los proveedores y principalmente con los clientes externos e internos, siendo transparentes, brindando confianza y principios a través de prácticas claramente definidas.

#### Calidad:

Brindar a los clientes satisfacción total, cuidando cada uno de los detalles, atendidos por un personal humano capacitado con altas estándares de calidad dentro de una adecuada infraestructura.

#### Calidez:

Se vivirá dentro un ambiente alegre, de escoteo y confianza, haciendo sentir a nuestros clientes como en casa, felices y cómodos.

## Lista de precios

HOSPEDAJE POR PERSONA  
TARIFA RAC \$ 25,00

HOSPEDAJE NIÑOS \$ 18,00

MENÚ POR PERSONA  
(entrada y plato fuerte) \$ 7,00

Grupos con agencias de viajes 8% de descuento de la tarifa Rac

Corporativos/Gubernamentales 20% de descuento de la tarifa Rac en grupos mayores de 20 personas.



EL GUARANGO, árbol típico de la zona.

### PAQUETES PROMOCIONALES

#### 4D/3N (4 Días - 3 Noches):

Día 1: Cena, Hospedaje  
Día 2: Desayuno, Almuerzo o Cena, Hospedaje  
Día 3: Desayuno, Almuerzo o Cena, Hospedaje  
Día 4: Desayuno

USD 90,00 (Impuestos Inc.)

USD 45,00 niños menores de 12 años (Impuestos Inc.)

#### 3D/2N (3 Días - 2 Noches):

Día 1: Cena, Hospedaje  
Día 2: Desayuno, Almuerzo o Cena, Hospedaje  
Día 3: Desayuno

USD 65,00 (Impuestos Inc.)

USD 35,00 niños menores de 12 años (Impuestos Inc.)

#### 2D/1N (2 Días - 1 Noche):

Día 1: Almuerzo o Cena, Hospedaje  
Día 2: Desayuno


USD 40,00 (Impuestos Inc.)

USD 25,00 niños menores de 12 años (Impuestos Inc.)



## Infraestructura (Construcción)


La construcción y diseño tendrá un estilo rustico combinado con las casas de hacienda, dándole un toque campal en su decoración, adecuando las diversas instalaciones a las exigencias actuales por parte de los clientes, cumpliendo con los requerimientos para su categorización como un lugar de estancia de primera categoría, distribuida en áreas tales como alojamiento, restauración, ocio y recreación y por ende valorada en \$1.840.892,67USD incluido impuestos. A continuación se presenta un cuadro que muestra el resumen de los costos de construcción, instalación, decoración, equipamiento, permisos y otros.

<b>CONSTRUCTORA CARVAJAL &amp; ASOCIADOS</b>	
	<b>Proyecto:</b> Hostería Ecoturística "El Guarango"
<b>Arq. Giovanni Ibarra</b>	4-Agosto-09
<b>Resumen del Presupuesto de Construcción</b>	
Instalación y Permisos de Obra	\$ 23.300,00
Servicios Exteriores	\$ 9.650,00
Cerramiento y Rotulo	\$ 5.155,20
Cerramiento Definitivo	\$ 53.527,00
Equipos Fijos de Construcción	\$ 4.850,00
Movimiento de Tierras	\$ 71.480,00
Estructura de Hormigón Armado	\$ 400.221,75
Albañilería Básica	\$ 235.947,49
Acabados Generales	\$ 72.216,20
Carpintería de Madera	\$ 95.206,00
Carpintería de Aluminio & PVC	\$ 58.840,00
Cerraduras	\$ 4.486,00
Baños y Cocina	\$ 46.600,00
Griferías	\$ 12.301,00
Accesorios	\$ 5.089,00
Instalación de Agua Potable	\$ 58.653,00
Instalación de Desagües	\$ 15.838,00
Instalaciones Eléctricas	\$ 96.980,00
Instalaciones Telefónicas y Tv Cable	\$ 15.750,00
Equipamiento General	\$ 12.650,00
Varios	\$ 51.850,00
Decoración y Amueblamiento	\$ 69.570,00
Equipamiento Servicios	\$ 16.600,00

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

## Muebles & Enseres.


 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<b>Muebles &amp; Enseres</b>
--	------------------------------

Área de Administración		\$ 2.940,00
Área de Alojamiento		\$ 18.961,10
Área de Comestibles & Bebidas		\$ 5.911,00
Área de Lavandería & Secado		\$ 910,00
Área de Recreación & Ocio		\$ 896,00

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

## Equipamiento.


 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<b>Equipamiento</b>
--	---------------------

Área de Administración		\$ 1.631,66
Área de Alojamiento		\$ 5.711,00
Área de Comestibles & Bebidas		\$ 50.397,45
Área de Lavandería & Secado		\$ 29.035,28
Área de Recreación & Ocio		\$ 40.381,78

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

## Equipo de Computación.


 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<b>Equipo de Computación</b>
--	------------------------------

Administración		\$ 1.068,00
Alojamiento		\$ 829,00
Alimentos & Bebidas		\$ 829,00

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

## Vehículos.

 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<b>Vehículos</b>		
Camioneta Chevrolet Luv D max 4x4 Doble Cabina	1	u	\$28.000,00

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López

## CONSTRUCTORA CARVAJAL & ASOCIADOS



**Proyecto: Hostería Ecoturística  
"El Guarango"**

4-Agosto-09

**Arq. Geovanni Ibarra**

### Presupuesto de Construcción

Detalle	U	Cant	C/Unitario	C/Total
<b>Instalación y permisos de obra</b>				
Aprobación de planos	gl	1	\$4.500,00	\$4.500,00
Veredas y bordillos	gl	1	\$4.500,00	\$4.500,00
Oficina de obra	m2	20	\$30,00	\$600,00
Garantía cumplimiento	meses	12	\$175,00	\$2.100,00
Certificado de habitabilidad	gl	1	\$2.000,00	\$2.000,00
Papelería de obra	gl	1	\$500,00	\$500,00
Desarmada y desalojo locales provisionales	m2	200	\$3,50	\$700,00
Seguro todo riesgo	meses	14	\$600,00	\$8.400,00
<b>Servicios Exteriores</b>				
Instalación de medidor provisional de luz	gl	1	\$500,00	\$500,00
Consumo de luz estimado	meses	10	\$350,00	\$3.500,00
Instalación de acometida de agua potable	gl	1	\$1.900,00	\$1.900,00
Consumo de agua estimado	meses	10	\$40,00	\$400,00
Instalación de acometida de alcantarillado	gl	1	\$1.500,00	\$1.500,00
Instalación de teléfono provisional	gl	1	\$350,00	\$350,00
Consumo de teléfono estimado	meses	10	\$150,00	\$1.500,00
<b>Cerramiento y rotulo</b>				
Cerramiento de madera provisional	m2	460	\$8,00	\$3.680,00
Pintura cerramiento provisional	m2	460	\$1,50	\$690,00
Rotulo información técnica	m2	3	\$200,00	\$600,00
Desmontaje cerramiento y rotulo	gl	463	\$0,40	\$185,20
<b>Cerramiento definitivo</b>				
Cimientos	m3	165	\$80,00	\$13.200,00
Columnas y cadenas de hormigón	m3	30	\$200,00	\$6.000,00
Bloque de 20cm	m2	1554	\$10,50	\$16.317,00
Enlucidos	m2	3200	\$4,50	\$14.400,00
Cadena remate superior	m3	19	\$190,00	\$3.610,00
<b>Equipos fijos de construcción</b>				
Arriendo silo de cemento	meses	5	\$100,00	\$500,00
Arriendo grúa	meses	4	\$400,00	\$1.600,00
Arriendo concretera, vibradora y compactadora	meses	5	\$450,00	\$2.250,00
Desarmada y transporte de equipos	gl	1	\$500,00	\$500,00
<b>Movimiento de tierras</b>				
Derrocamiento	m3	2500	\$7,50	\$18.750,00

Replanteo obra civil	m2	4000	\$0,30	\$1.200,00
Desbanque de plataformas	m3	1977	\$4,50	\$8.896,50
Excavación a mano de cimientos	m3	1269	\$6,00	\$7.614,00
Excavación a máquina de cimientos	m3	100	\$6,00	\$600,00
Relleno tierra compactado Exterior	m3	900	\$5,00	\$4.500,00
Relleno de lastre compactado Edificio	m3	1200	\$12,50	\$15.000,00
Desalojo de tierra	m3	1977	\$3,50	\$6.919,50
Compactación de suelos de cimentación	m2	4000	\$2,00	\$8.000,00
<b>Estructura de hormigón armado</b>				
Replanteo base aislante de hormigón	m3	64	\$90,25	\$5.776,00
Hormigón para cadenas de amarre	m3	132	\$213,75	\$28.215,00
Hormigón para vigas de cimentación	m3	403,5	\$237,50	\$95.831,25
Hormigón para columnas	m3	100	\$237,50	\$23.750,00
Hormigón para diafragmas	m3	290	\$237,50	\$68.875,00
Hormigón acústico en paredes portantes	m3	220	\$90,00	\$19.800,00
Hormigón para vigas de losa	m3	210	\$237,50	\$49.875,00
Hormigón para gradas	m3	82	\$237,50	\$19.475,00
Hormigón para contrapisos PB	m3	420	\$180,00	\$75.600,00
Hierro malla para contrapisos		420	\$1,80	\$756,00
Malla refuerzo para cubierta	m2	4179	\$1,50	\$6.268,50
Cisterna diesel y gas	m2	40	\$150,00	\$6.000,00
<b>Albañilería básica</b>				
Paredes bloque de 10 cm	m2	2410	\$8,00	\$19.280,00
Paredes de bloque hueco patios	m2	28	\$9,50	\$266,00
Canalones recolectores agua	ml	684	\$10,00	\$6.840,00
Dinteles	m3	24,6	\$227,00	\$5.584,20
Antepechos	m3	18,87	\$227,00	\$4.283,49
Cadenas de humedad	m3	9,6	\$180,00	\$1.728,00
Bordillos de tinajas	m3	10	\$180,00	\$1.800,00
Canales para instalaciones	ml	3300	\$2,50	\$8.250,00
Colocación de cajetines eléctricos	u	660	\$2,50	\$1.650,00
Colocación de cajas distribución y teléfonos	u	128	\$12,00	\$1.536,00
Enlucidos horizontales	m2	3902	\$4,90	\$19.119,80
Alizado de paredes y estucados	m2	17962	\$3,80	\$68.255,60
Filos canales, bordillos, botaguas	ml	5987	\$1,70	\$10.177,90
Contrapisos con piedra bola o cascote	m3	900	\$25,00	\$22.500,00
Piso flotante de mdf.	m2	195	\$25,00	\$4.875,00
Masillados de escaleras	m2	747	\$5,50	\$4.108,50
Colocación de adoquines en garajes	m2	2211	\$15,00	\$33.165,00
Veredas y bordillos	ml	550	\$15,00	\$8.250,00
Colocación azulejos, porcelanato pisos	m2	490	\$19,00	\$9.310,00
Azulejos paredes cocinas y lavanderías	m2	242	\$14,00	\$3.388,00
Impermeabilización tinajas	m2	158	\$10,00	\$1.580,00
<b>Acabados generales</b>				
Pintura interior	m2	10700	\$2,90	\$31.030,00


Pintura exterior cerramiento	m2	1600	\$2,90	\$4.640,00
Pintura cielo razos gypsum	m2	2762	\$2,90	\$8.009,80
Pintura de trafico pisos	m2	1300	\$5,00	\$6.500,00
Pintura de puertas	m2	620	\$9,50	\$5.890,00
Pintura de closets y muebles varios	m2	200	\$9,50	\$1.900,00
Pintura cielorrasos cocina y pasillos garajes	m2	4452	\$3,20	\$14.246,40
<b>Carpintería de madera</b>				
Puerta de dormitorios	u	79	\$180,00	\$14.220,00
Puertas de baño	u	92	\$150,00	\$13.800,00
Puertas de ingreso a terraza	u	2	\$180,00	\$360,00
Puerta de acceso bodegas	u	7	\$150,00	\$1.050,00
Puerta de seguridad ingreso personal	u	3	\$300,00	\$900,00
Espejos de baño	m2	94	\$45,00	\$4.230,00
Muebles de lavabo en baño con mármol	m2	96	\$180,00	\$17.280,00
Tapamarcos y barrederas	m2	3488	\$8,50	\$29.648,00
Cenefas paredes interiores	m2	1874	\$7,00	\$13.118,00
Mueble de recepción	ml	3	\$200,00	\$600,00
<b>Carpintería de aluminio y pvc</b>				
Ventanas	m2	180	\$120,00	\$21.600,00
Puertas de ducha y sauna	u	128	\$130,00	\$16.640,00
Cubículo de cajera	m2	18	\$150,00	\$2.700,00
Pasamanos	ml	265	\$40,00	\$10.600,00
Claraboyas	m2	73	\$100,00	\$7.300,00
<b>Cerraduras</b>				
Cerradura puerta ingreso personal	u	3	\$36,00	\$108,00
Cerradura puerta de dormitorios	u	79	\$30,00	\$2.370,00
Cerradura puertas de baño	u	92	\$20,00	\$1.840,00
Cerradura puertas de ingreso a terraza	u	2	\$12,00	\$24,00
Cerradura puerta de acceso a bodegas	u	7	\$12,00	\$84,00
Cerradura puerta sala de maquinas	u	4	\$15,00	\$60,00
<b>Baños y cocina</b>				
Lavabo baños personal	u	13	\$70,00	\$910,00
Lavabo baños principales	u	65	\$110,00	\$7.150,00
Inodoro baño personal	u	12	\$120,00	\$1.440,00
Inodoro baños principales	u	65	\$180,00	\$11.700,00
Tinas con grifería	u	38	\$650,00	\$24.700,00
Ducha Suiza	u	2	\$350,00	\$700,00
<b>Griferías</b>				
Grifería lavabo baños personal	u	13	\$25,00	\$325,00
Grifería lavabos baños principales	u	64	\$45,00	\$2.880,00
Llaves de abasto para piezas de baño	u	243	\$15,00	\$3.645,00
Grifería duchas	u	75	\$45,00	\$3.375,00
Llaves de paso agua Suits	u	152	\$12,00	\$1.824,00
Llave de paso principales	u	14	\$18,00	\$252,00
<b>Accesorios</b>				
Juego accesorios baño personal	u	13	\$25,00	\$325,00

Juego accesorios baño principal	u	64	\$60,00	\$3.840,00
Rejillas de piso	u	77	\$12,00	\$924,00
<b>Instalación de agua potable</b>				
Acometida agua potable a la bomba	u	1	\$2.500,00	\$2.500,00
Acometida principal 2 pulg. Galvanizado	ml	677	\$20,00	\$13.540,00
Tubería cobre int. Depart. de 1/2 pulg. Fría	ml	511	\$7,00	\$3.577,00
Tubería cobre int. Depart. de 1/2 pulg. Caliente	ml	438	\$7,00	\$3.066,00
Bomba de presión y accesorios	u	2	\$4.500,00	\$9.000,00
Llave principal de paso al edificio	u	1	\$50,00	\$50,00
Llaves de manguera	u	6	\$20,00	\$120,00
Puntos de agua fría	u	316	\$20,00	\$6.320,00
Puntos de agua caliente	u	169	\$20,00	\$3.380,00
Cajetines con extinguidores incendios	u	10	\$60,00	\$600,00
Sistema contra incendios bomba y mangueras	gl	1	\$7.500,00	\$7.500,00
Calefones	GL	2	\$4.500,00	\$9.000,00
<b>Instalación de desagües</b>				
Cajas de revisión	u	30	\$40,00	\$1.200,00
Canalización PVC 15 cm PB	ml	750	\$8,00	\$6.000,00
Bajantes PVC 10 cm	ml	250	\$5,00	\$1.250,00
Desagües de inodoros 10 cm	p	77	\$14,00	\$1.078,00
Desagües de lavabos 5cm	p	77	\$10,00	\$770,00
Desagües de duchas y tinas 5 cm	p	74	\$10,00	\$740,00
Desagües de aguas lluvias terraza 10 cm	ml	300	\$16,00	\$4.800,00
<b>Instalaciones eléctricas</b>				
Acometida eléctrica de la red publica	ml	80	\$180,00	\$14.400,00
Cámara de transformación	u	1	\$12.000,00	\$12.000,00
Tablero medidores y acometida En baja	u	1	\$1.500,00	\$1.500,00
Acometida interna a la suits	ml	360	\$50,00	\$18.000,00
Caja de breaquers por departamento	u	73	\$180,00	\$13.140,00
Caja de breaquers comunal	u	3	\$300,00	\$900,00
Puntos de iluminación	p	650	\$15,00	\$9.750,00
Puntos de tomacorriente	p	330	\$18,00	\$5.940,00
Puntos de interruptores	p	310	\$15,00	\$4.650,00
Punto cuarto de maquinas	p	10	\$100,00	\$1.000,00
Punto para cuarto de lavado	p	6	\$100,00	\$600,00
Acometida para bomba de agua	ml	50	\$50,00	\$2.500,00
Puntos iluminación exterior	u	60	\$120,00	\$7.200,00
Luminaria comunal para exteriores	u	4	\$150,00	\$600,00
Iluminación industrial pasillos y cocinas	u	60	\$80,00	\$4.800,00
<b>Instalaciones telefónicas y tv cable</b>				
Acometida telefónica de la red publica	ml	50	\$15,00	\$750,00
Acometida de cable tv de la red publica	ml	350	\$10,00	\$3.500,00
Tablero telefónico y cable	u	1	\$60,00	\$60,00
Acometida telefónica a los departamentos	ml	350	\$8,00	\$2.800,00
Acometida de cable a los departamentos	ml	350	\$8,00	\$2.800,00
Puntos telefónicos	p	73	\$15,00	\$1.095,00

Puntos de cable tv	p	73	\$15,00	\$1.095,00
Intercomunicador comunal	p	73	\$30,00	\$2.190,00
Pulsadores de timbre	p	73	\$20,00	\$1.460,00
<b>Equipamiento general</b>				
Taludes y muros	m3	50	\$180,00	\$9.000,00
Nombres y numeración	u	73	\$50,00	\$3.650,00
<b>Varios</b>				
Alquiler de bobcat retiro de escombros	meses	1	\$650,00	\$650,00
Transporte	meses	12	\$1.500,00	\$18.000,00
Limpieza general de obra	m2	8000	\$1,00	\$8.000,00
Personal de diario	meses	12	\$1.000,00	\$12.000,00
Guardianía	meses	12	\$800,00	\$9.600,00
Bodeguero	meses	12	\$300,00	\$3.600,00
<b>Decoración y amueblamiento</b>				
Habitaciones Dobles	u	4	\$4.230,00	\$16.920,00
Habitaciones Triples	u	5	\$4.230,00	\$21.150,00
Habitaciones Múltiples	u	7	\$4.500,00	\$31.500,00
<b>Equipamiento servicios</b>				
Equipamiento cocina y lavandería	gl	1	\$8.000,00	\$8.000,00
Equipamiento de audio	gl	1	\$2.000,00	\$2.000,00
Amueblamiento oficinas	gl	1	\$4.500,00	\$4.500,00
Amueblamiento suit gerencia	gl	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Letrero principal	gl	1	\$900,00	\$900,00


**FUENTE:** Investigación del Autor.  
**REALIZADO POR:** Gabriel López.



	<b>Muebles &amp; Enseres</b> <b>Área de Administración</b>
---	---

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorios	2	\$ 220,00	\$ 440,00
Recibidor/Recepción	1	\$ 370,00	\$ 370,00
Sillón Ejecutivo/Oficina	1	\$ 125,00	\$ 125,00
Sillas de oficina	3	\$ 55,00	\$ 165,00
Archivadores	4	\$ 75,00	\$ 300,00
Muebles de Computadora	3	\$ 230,00	\$ 690,00
Juego de Sala	1	\$ 560,00	\$ 560,00
Caja Fuerte	1	\$ 290,00	\$ 290,00

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

	<b>Muebles &amp; Enseres</b> <b>Área de Alojamiento</b>
--	--

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Base para cama "King Size"	2	\$ 276,90	\$ 553,80
Base para cama "Queen Size"	8	\$ 170,00	\$ 1.360,00
Base para cama "Full Size"	15	\$ 150,00	\$ 2.250,00
Camas Plegables	3	\$ 125,50	\$ 376,50
Literas	11	\$ 160,80	\$ 1.768,80
Espaldar de camas 3 plazas	2	\$ 85,00	\$ 170,00
Espaldar de camas 2 1/2 plazas	8	\$ 75,00	\$ 600,00
Espaldar de camas 2 plazas	15	\$ 60,00	\$ 900,00
Veladores	16	\$ 30,00	\$ 480,00
Peinadoras	16	\$ 110,00	\$ 1.760,00
Armarios	16	\$ 160,00	\$ 2.560,00
Repisas	16	\$ 43,00	\$ 688,00
Sillones	16	\$ 127,00	\$ 2.032,00
Mesas	16	\$ 89,00	\$ 1.424,00
Sillón "Suit"	2	\$ 115,00	\$ 230,00
Soportes "DaVinci" para tv	16	\$ 60,00	\$ 960,00
Hamacas	16	\$ 23,00	\$ 368,00
Lámparas "Reloj de Arena"	16	\$ 30,00	\$ 480,00


FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<p><b>Muebles &amp; Enseres</b> <b>Área de Comestibles &amp; Bebidas</b></p>
--	--

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Juego de Comedor (8Pax/Restaurante)	2	\$ 480,00	\$ 960,00
Juego de Comedor (6Pax/Restaurante)	3	\$ 390,00	\$ 1.170,00
Juego de Comedor (4Pax/Restaurante)	6	\$ 310,00	\$ 1.860,00
Mesas Auxiliares	2	\$ 130,00	\$ 260,00
Mesas para niños	6	\$ 38,00	\$ 228,00
Estanterías	3	\$ 128,00	\$ 384,00
Mueble de Cocina/Repisas	3	\$ 56,00	\$ 168,00
Mueble de Cocina/Área de Caja	1	\$ 383,00	\$ 383,00
Mueble de Cocina/Bebidas	2	249	\$ 498,00

FUENTE: Investigación del Autor.


REALIZADO POR: Gabriel López.

 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<p><b>Muebles &amp; Enseres</b> <b>Área de Lavandería &amp; Secado</b></p>
---	--

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Estanterías	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Estructura para secador natural	1	\$ 460,00	\$ 460,00
Repisas	2	\$ 45,00	\$ 90,00

FUENTE: Investigación del Autor.


REALIZADO POR: Gabriel López.

 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<p><b>Muebles &amp; Enseres</b> <b>Área de Recreación &amp; Ocio</b></p>
--	--

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Mesas plásticas	15	\$ 32,00	\$ 480,00
Sillas plásticas	30	\$ 16,00	\$ 480,00
Parasoles	10	\$ 36,00	\$ 360,00
Sillas de piscina/bronceado	10	\$ 51,00	\$ 510,00
Hieleras portátiles	5	\$ 24,00	\$ 120,00
Carpas familiares	2	\$ 133,00	\$ 266,00

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<b>Equipamiento Área de Administración</b>
--	--

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Teléfonos	4	\$ 34,50	\$ 138,00
Telefax	1	\$ 186,90	\$ 186,90
Secador de Manos	2	\$ 215,38	\$ 430,76
Televisión LCD 32 pulgadas	1	\$ 876,00	\$ 876,00

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<b>Equipamiento Área de Alojamiento</b>
--	---

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Televisores LCD 21 Pulgadas	12	\$ 389,00	\$ 4.668,00
Aspiradoras	3	\$ 16,00	\$ 48,00
Secadores de Cabello	8	\$ 36,00	\$ 288,00
Carro dispensador/camarera	3	\$ 51,00	\$ 153,00
Teléfonos/Comunicadores	12	\$ 24,00	\$ 288,00
Mini Bar	2	\$ 133,00	\$ 266,00

FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

 <p>HOSTERÍA ECOTURÍSTICA "EL GUARANGO" "LA COMODIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD"</p>	<b>Equipamiento Área de Comestibles &amp; Bebidas</b>
--	---

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Freidora descubierta	1	\$ 2.935,98	\$ 2.935,98
Canastilla para freidora	3	\$ 22,90	\$ 68,70
Horno Multipropósito	1	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00
Cocina profesional	1	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Cocina Industrial	1	\$ 4.962,00	\$ 4.962,00
Asador Profesional	1	\$ 1.867,00	\$ 1.867,00
Raspadores/Piedras volcánicas	2	\$ 33,98	\$ 67,96
Cortador de papas	1	\$ 251,99	\$ 251,99
Procesador de alimentos	1	\$ 1.089,00	\$ 1.089,00
Picadora/Cutter de vegetales	1	\$ 1.490,00	\$ 1.490,00
Licuada Oster Normal	1	\$ 532,00	\$ 532,00
Licuada Industrial Acero/Inox	1	\$ 225,00	\$ 225,00
Extractor de Jugos	1	\$ 320,00	\$ 320,00

Lavavajillas	1	\$ 3.627,00	\$ 3.627,00
Triturador de desperdicios	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Extractor de Limón/Naranja	1	\$ 125,00	\$ 125,00
Contenedor de vasos	2	\$ 44,99	\$ 89,98
Contenedor de platos	2	\$ 35,99	\$ 71,98
Contenedor de cubertería	2	\$ 32,99	\$ 65,98
Mesa de trabajo de Acero/Inox	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Refrigeradora Vertical Industrial	1	\$ 4.793,00	\$ 4.793,00
Congelador Industrial	1	\$ 1.642,00	\$ 1.642,00
Maquina fabricante de hielo	1	\$ 4.073,00	\$ 4.073,00
Cafetera eléctrica	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Batidora de mano	1	\$ 71,00	\$ 71,00
Batidora simple	1	\$ 470,00	\$ 470,00
Batidor para milk shake	1	\$ 123,45	\$ 123,45
Balanza multiuso de mesa	1	\$ 160,50	\$ 160,50
Balanza de recibo de plataforma	1	\$ 411,09	\$ 411,09
Calentador Industrial de agua	1	\$ 7.656,06	\$ 7.656,06
Campana extractora	1	\$ 859,00	\$ 859,00
Samobar	1	\$ 67,00	\$ 67,00
Calentador de platos	1	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Mesa Buffet	1	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Estación neutra	1	\$ 527,78	\$ 527,78
Heladería con bomba	1	\$ 234,00	\$ 234,00
Exhibidor	1	\$ 345,00	\$ 345,00
Enfriador	1	\$ 98,00	\$ 98,00
Microondas	1	\$ 267,00	\$ 267,00


FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

	<b>Equipamiento Área de Lavandería &amp; Secado</b>		
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Lavadora	1	\$ 11.116,99	\$ 11.116,99
Secadora	1	\$ 4.771,67	\$ 4.771,67
Planchadora	1	\$ 11.566,67	\$ 11.566,67
Plancha Eléctrica	1	\$ 1.343,98	\$ 1.343,98
Carro transportador de ropa	1	\$ 189,99	\$ 189,99
Tabla de planchar	2	\$ 22,99	\$ 45,98


FUENTE: Investigación del Autor.

REALIZADO POR: Gabriel López.

	<b>Equipamiento Área de Recreación &amp; Ocio</b>
---	---


Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Toboganes	2	\$ 16.987,89	\$ 33.975,78
Sauna	1	\$ 3.755,00	\$ 3.755,00
Hidromasaje	2	\$ 1.325,50	\$ 2.651,00

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

	<b>Equipo de Computación Área de Administración</b>
---	---


Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras de Escritorio	1	\$ 879,00	\$ 879,00
Impresora Laser	1	\$ 189,00	\$ 189,00

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

	<b>Equipo de Computación Área de Alojamiento</b>
---	--

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras de Escritorio	1	\$ 679,00	\$ 679,00
Impresora Laser	1	\$ 150,00	\$ 150,00

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López.

	<b>Equipo de Computación Área de Comestibles &amp; Bebidas</b>
---	--

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras de Escritorio	1	\$ 679,00	\$ 679,00
Impresora Laser	1	\$ 150,00	\$ 150,00

FUENTE: Investigación del Autor.  
REALIZADO POR: Gabriel López