

108847ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas.

**PROPUESTA DE UN CIRCUITO TURÍSTICO AGROECOLÓGICO PARA LA
DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA DE EL MANSO BOUTIQUE HOSTAL, UBICADO
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

PROYECTO INTEGRADOR

Previo a la obtención del Título de:

LICENCIADO EN TURISMO

Presentado por:

Andrea Tatiana Torres Rodríguez

Katherine Viviana Villegas Cárdenas

GUAYAQUIL-ECUADOR

Año: 2018



DEDICATORIA

El presente documento lo dedicamos a nuestros amados padres, quienes siempre han creído en nosotras y han sido parte fundamental para superarnos tanto personal como profesionalmente, sin ustedes, alcanzar este logro hubiera sido imposible.

AGRADECIMIENTOS

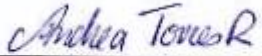
Agradecemos de todo corazón a Dios por proveernos de sabiduría y fortaleza para el desarrollo integral de nuestras vidas.

Gracias eternas a nuestros padres, familiares y amigos, quienes nos brindaron constantemente apoyo y motivación para cumplir con cada una de nuestras metas propuestas.

Así mismo, queremos expresar nuestros más sinceros agradecimientos a nuestra tutora de tesis, M Sc. Lady Soto, por su paciencia y guía en el desarrollo de esta investigación.

DECLARACIÓN EXPRESA

“Los derechos de titularidad y explotación nos corresponden conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; Andrea Torres Rodríguez y Katherine Villegas Cárdenas damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual”

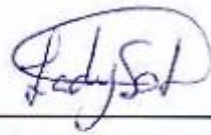


Andrea Torres Rodríguez



Katherine Villegas Cárdenas

EVALUADORES



M. Sc. Lady Soto Navarrete

PROFESOR TUTOR

RESÚMEN

Se plantea el problema en base a una indagación en las áreas que posee el Hostal El Manso, en una de ellas se evidencia poca diversificación en su oferta de circuitos turísticos, siendo estos tres; de acuerdo al crecimiento de la demanda, gustos y preferencias, el estudio tiene como finalidad elaborar una propuesta de un circuito turístico agroecológico para ser incluido a la oferta turística actual.

El objetivo general del estudio es diversificar la oferta turística del Hostal El Manso, a través de una propuesta de turismo vivencial, que ofrezca experiencias auténticas para los turistas que se alojen en él; para lo cual se planteó la implementación de una investigación a través de métodos mixtos, debido a que el campo a estudiar es de carácter social, y el punto de vista de los actores es de igual relevancia como los datos cuantitativos.

La propuesta se lleva a cabo debido a que la diversificación a la oferta turística genera una preferencia de los turistas hacia El Manso, por sobre su competencia directa y por consecuencia un incremento en los ingresos del Hostal.

Se desarrolló la metodología cualitativa y cuantitativa a través de herramientas tales como entrevistas y encuestas.

Se obtuvieron resultados favorables los cuales indicaron que los turistas estaban dispuestos a realizar un circuito turístico agroecológico.

Se concluye que esta propuesta es factible según el análisis financiero realizado y que permitiría el aumento del nivel competitivo del hostal mejorando su oferta.

Palabras Clave: Circuito turístico, Diversificación, Agroecológico, Oferta, Operación.

ABSTRACT

The problem statement is based on a research that covered all the areas of the Hostal El Manso, which in one of them showed a low diversification on the touristic circuit's offer, composed by three; according to the demand growth, liking and preferences, the study aims to elaborate an Agroecological touristic circuit proposal, to be included as part of the current touristic offer.

The general objective of the study is to diversify the touristic offer of the Hostal El Manso, through a proposal of experiential tourism, which provides authentic experiences for the tourists that stay in it; for this, it was proposed the implementation of an investigation based on mixed methods, due to the field of study, being this mainly social, and the viewpoint of the key actors as well of the quantitative data.

The proposal is carried out because of the touristic diversification augment the tourist's preference toward the hostel, above its direct competition, and as consequence and increase on the hostel incomes.

A qualitative and quantitative methodology was developed through interviews and surveys applied to the key actors and the hostel tourists.

Favorable results were obtained, which indicate that the tourists were disposed to experience the Agroecological touristic circuit.

It is concluded that this proposal is feasible based on the financial analysis executed and that it will enable the hostel to increase its competitive level by improving its offer.

Key words: Touristic circuit, Diversification, Agroecological, Offer, Operation.

ÍNDICE GENERAL

RESÚMEN.....	I
ABSTRACT	II
ÍNDICE GENERAL	III
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	V
ÍNDICE DE TABLAS.....	VI
CAPÍTULO 1.....	1
1. Introducción	1
1.1. Descripción del problema.....	2
1.2. Justificación del problema	3
1.3. Objetivos	4
1.3.1. Objetivo general	4
1.3.2. Objetivos específicos.....	4
1.4. Revisión de la literatura.....	5
CAPÍTULO 2.....	8
2. METODOLOGÍA	8
2.1. Investigación exploratorio cualitativa.....	8
2.1.1. Recolección de datos exploratorios	9
2.2. Investigación concluyente descriptiva	9
2.2.1. Diseño muestral.....	10
2.2.2. Determinación del marco muestral	10
2.2.3. Población objetivo	11
2.2.4. Método de muestreo.....	11
2.2.5. Tamaño de la muestra.....	11
2.2.6. Métodos de recolección de datos/ instrumentos.....	12
2.2.7. Métodos de análisis de datos	12
2.3. Investigación cualitativa	13
2.4. Consideraciones legales de la propuesta.....	13
CAPÍTULO 3.....	15
3. RESULTADOS Y ANÁLISIS	15
3.1. Datos relevantes	17
3.2. Análisis financiero	19

CAPÍTULO 4.....	23
4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	23
4.1. Resultados en relación con el análisis de la literatura.....	25
4.2. Método de análisis de viabilidad: Foda	26
4.3. Validación de la propuesta.....	26
4.4. Descripción de las actividades agroecológicas realizadas durante la visita..	27
4.4.1. Cultivos en pequeños huertos	27
4.4.2. Preparación de chocolate	27
4.4.3. Elaboración de conservas de frutas	28
4.4.4. Feedbacks	28
CONCLUSIONES.....	29
RECOMENDACIONES	30
BIBLIOGRAFÍA.....	31
ANEXOS.....	32

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Feedback de los Actores Principales	18
Ilustración 2: Métodos de Análisis de Viabilidad: Foda.....	26

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Costos de Operación de Circuito.....	19
Tabla 2: Costos Fijos y Costos Variables	20
Tabla 3: Detalles del Refrigerio	20
Tabla 4: Gastos	20
Tabla 5: Inversión	21
Tabla 6: Flujo de Caja	22

CAPÍTULO 1

1. Introducción

La evolución de la actividad turística creció poco a poco a partir de la reconstrucción urbana llevada a cabo en el Malecón Simón Bolívar y los alrededores. Es cierto que Guayaquil era considerado un destino de conexión en donde los turistas solo estaban de paso, pero con el pasar del tiempo se convirtió en un destino turístico de interés tanto para nacionales como para extranjeros que decidían visitar esta hermosa ciudad.

El número de turistas que llega a Guayaquil ha incrementado en el 2017, según las últimas estadísticas proporcionadas por el Ministerio de Turismo del Ecuador y Observatorio Turístico de Guayaquil; el cual indica que Guayaquil tuvo la visita de 2'111.260 de turistas nacionales y extranjeros durante el año pasado. (Ministerio de Turismo del Ecuador , 2017). Los turistas llegan dispuestos a vivir experiencias auténticas, lo que obliga a estar cada vez más pendiente de las nuevas tendencias relacionadas al turismo. Los turistas no esperan tan solo recibir un producto o servicio si no que desean recibir un valor agregado que atienda y responda a sus necesidades.

Como resultado para estos nuevos turistas que esperan vivir y conocer más de la cultura ecuatoriana en el año 2008, el Hostal Manso Boutique inicia sus actividades teniendo muy en cuenta que la historia de este hostel nace por una visita del propietario en Argentina, en donde pudo notar que en Buenos Aires este modelo de negocio estaba en auge y quiso traer la idea a Guayaquil.

Las personas son cada vez más curiosas con respecto a las cosas que se viven en el mundo día a día, anhelan entender cómo son otros lugares, las formas y estilos de vida; cómo se comporta la gente, su cultura, etc.

Este estudio tiene como principal propósito trabajar con una de las temáticas que posee el Hostal la cual es “MansoAdentro”, esta se basa en unos pocos circuitos turísticos; los cuales, debido al incremento de la demanda y la volatilidad de gustos, provocan en el hotel la necesidad de diversificar su oferta turística en conjunto con sus asociados a través de la implementación de un circuito agroecológico que se sume y pase a formar parte de dicha temática.

1.1. Descripción del problema

Actualmente hay una creciente competencia en la industria turística y más cuando los alojamientos tienen cada vez más opciones para ofrecer a los turistas. El Hostal Manso Boutique es un edificio patrimonial en la zona centro de la ciudad de Guayaquil en Malecón 1406 y Aguirre, lo que lo hace poseer una gran ubicación estratégica. El Hostal trabaja con cinco interesantes y fabulosas temáticas. El “Boutique Hostal”, que básicamente son las habitaciones con diseños, a plena disposición de los huéspedes. El “Manso Mix” que se refiere a la cafetería en la cual se ofrece comida agroecológica, se oferta las 3 comidas diarias y vino a la carta. El “Centro Cultural” y “Night Bazaar”, que comprenden exposiciones y encuentros de arte y cultura por parte de expositores de prestigio. El “BazArte” se caracteriza por ser un pequeño espacio en dónde los huéspedes se pueden acercar y observar recuerdos reciclados y galerías propias de famosos talentos ecuatorianos y por último el “MansoAdentro”, temática que se basa en ofrecer excursiones que se relacionen con el ecoturismo urbano y comunitario.

Luego de indagar en cada una de estas áreas se decide trabajar en esta última temática puesto que se evidenció poca diversificación en la oferta turística ya que cuenta únicamente con ecoturismo urbano y comunitario, basado en tres circuitos turísticos, los cuales son: Isla trinitaria, Cerrito de los Morreños y Guayaquil Bici Tours. Cada uno de estos circuitos es manejado por operadoras que trabajan en conjunto con el Hostal Manso.

El dueño considera que la oferta debe variar por lo que la idea de incrementar un circuito diferente dentro de la temática mencionada permitirá que haya una nueva alternativa para todo tipo de público que busque compartir con la gente de Guayaquil y sus alrededores, que deseen vivir nuevas aventuras y tengan como propósito vivir experiencias auténticas.

Una vez diseñada la propuesta, la dirección es quien decide si la implementará o no, puesto que esta le permitirá un aumento en la generación de ingresos económicos.

1.2. Justificación del problema

El desarrollo de esta propuesta, permitirá al Hostal Manso, aumentar la diversificación en la oferta de sus servicios, lo cual no solo provocará el aumento de ingresos por ofertar cada uno de los viajes a dichos circuitos, sino que también brinda la oportunidad a los turistas de conocer un poco más de nuestra cultura, y así de alguna manera lograr que una pequeña parte del territorio ecuatoriano quede grabado en la mente de los consumidores.

La creación de un circuito turístico para la diversificación de la oferta significa darles más opciones de atractivos, no tan solo a los huéspedes de El Manso, sino también al turista local, ofertando a la vez una alternativa más atractiva y desconocida para los turistas en general.

Si bien es cierto el Hostal cuenta con circuitos turísticos enfocados en el ecoturismo urbano y comunitario. Sin embargo, el propietario del hostal desde hace mucho tiempo apoya la idea de un turismo agroecológico razón por la cual se pensó en la propuesta de un circuito enfocado en dicho tema; el cual permitirá que tanto el hostal como los involucrados en la creación e implementación de la propuesta, puedan obtener beneficios económicos directos, a través de la venta de una experiencia de calidad, que sobrepase las expectativas de los clientes finales, los turistas.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Diversificar la oferta turística del Hostal Manso, a través de una propuesta de turismo vivencial, que ofrezca experiencias auténticas para los turistas que se alojen en él.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar la situación actual de la oferta que brinda el hostal Manso a sus huéspedes.
- Elaborar un circuito turístico agroecológico en la hacienda campamento a través de visitas de campo y recolección de información.
- Identificar la factibilidad financiera del nuevo circuito a través de técnicas de proyección de ingresos y gastos.

1.4. Revisión de la literatura

El turismo es una actividad que beneficia a países y comunidades. Las poblaciones tendrán un lugar dentro de las actividades turísticas y participarán equitativamente con respecto a los beneficios económicos, sociales y culturales. Según la Organización Mundial del turismo, el turismo es un fenómeno social considerado como “el movimiento de las personas a lugares que se encuentran fuera de su lugar de residencia habitual por motivos personales o de negocios/profesionales” (OMT, 2007).

Las actividades dentro del sistema turístico forman parte de una nueva era de la evolución turística. Actualmente existe un acuerdo unánime que radica que la diversificación dentro del turismo es esencial para el desarrollo de aportes económicos y sociales agregando en las mismas nuevas y mejores ofertas de servicios.

Según un estudio sobre la diversificación de la oferta hotelera en Otavalo, cantón de Imbabura, específicamente para el hostel Aya Huma; señala que la diversificación de la oferta como tal, favorecerá al hostel puesto que la acción de aumentar la oferta será de vital importancia para el incremento del número de visitas y la mejora en la economía de dicho lugar (Salazar Cevallos A. I., 2014).

Este estudio busca no tan solo la diversificación, si no que a través de la misma se explore y alcance una oportunidad para innovar tanto el producto como el servicio que ofrecen y de esa manera llegar a cada uno de los clientes de forma más eficiente y eficaz. La diversificación en la oferta para este lugar fue planificada para dar a conocer rituales ancestrales, modo en el cual la comunidad se notará plenamente identificada en liderar los rituales ancestrales típicos de esa región. Siempre y cuando indicándole al turista la cultura propia de la zona mediante experiencias auténticas que queden de recuerdo para ellos mismos.

El fin de agregar circuitos turísticos es que exista la posibilidad de incrementar la rentabilidad del hostel y de visitantes, para esto se llevaron a cabo encuestas dirigidas a los turistas.

Para este estudio se utilizó métodos de investigación cualitativos y cuantitativos lo que permitiría obtener información de acuerdo a la necesidad que muestran los turistas en dicho lugar. Luego de conocer los resultados, los cuales fueron muy alentadores con respecto a un margen positivo se procedió a elaborar la propuesta de varios circuitos

turísticos basada en brindar servicios de rituales ancestrales con las características tradicionales propias de los indígenas que habitan en ese lugar.

Esta investigación tuvo como antecedentes el *“Estudio de potencialización turística del circuito puyo – fátima-10 de agosto-puyo para la diversificación de su oferta turística, cantón y provincia de Pastaza.”* (Salazar Cevallos A. I., 2014), realizado por la Ing. En Turismo Luisana Morena, la cual contribuyó en la oferta de algunos productos de turismo, siendo una forma en promocionar a los turistas la oportunidad de disfrutar algo diferente a lo que comúnmente están acostumbrados. Los enfoques de este producto ponen en evaluación las condiciones de la oferta turística y la magnitud de poder brindar experiencias auténticas e impactantes para los visitantes; utilizando cada uno de los recursos y atractivos del lugar.

Se afirma que las personas desarrollan una capacidad de curiosidad en relación al mundo en el que se desenvuelven. Siempre están deseosos de saber, entender y conocer otras lenguas, culturas, gente y tradiciones muy distintas a las que ellos normalmente conocen (Mcintonsh, 2007). Actualmente los seres humanos necesitan algo de distracción, algo que los haga salir de la monotonía en relación a sus actividades laborales, razón por la cual es muy importante mencionar al turismo, porque este permite conocer los diferentes lugares que posee el Ecuador.

(Valls, 2006) Indica la manera de lograr un mayor nivel de competencias de la oferta como tal en el sector a tal punto de poner más atención en lo singular que son las estrategias y el crecimiento de los impactos efectivos de las ganancias que produce el turismo en los espacios y áreas de una comunidad residente en donde está presente la actividad, establecen conceptos esenciales para promover un turismo que se involucre con las diferentes condiciones de vida local.

El hostel Aya Huma no posee diversidad en los servicios los cuales son atractivos para los turistas, la mayor parte de los turistas que recibe y se alojan en el hostel son extranjeros lo cuales desean que se efectúen ofertas más atractivas. Dado a que comentan que casi siempre ofertan lo mismo de siempre y no se diferencian de los demás hostales.

Según en este estudio se propone desarrollar una propuesta de circuitos para la diversificación turística del Hostel Aya Huma, para así promover el turismo. El principal

motivo de los turistas que llegan a este lugar es la motivación de poder conocer diversidad de paisajes y actividades fuera de la cotidianidad a los que están acostumbrados.

Esta propuesta se basa en la creación de un circuito que involucre actividades en donde se describen las mismas, se plantea quien lo realizará, cuánto va a durar, para cuantas personas se lo va a hacer, el número de etapas del circuito y finalmente el costo por persona junto con la elaboración del respectivo itinerario.

Finalmente fue necesario elaborar una propuesta para la diversificación de la oferta del hostel puesto que esto brindará pautas necesarias para aumentar el flujo económico de la empresa.

CAPÍTULO 2

2. METODOLOGÍA

La metodología aplicada para el desarrollo de la propuesta, está dada por métodos mixtos, dividida en tres etapas, una introductoria en base a investigación exploratoria cualitativa, otra cuantitativa, basada en investigación concluyente y finalmente investigación cualitativa basada en el análisis en el campo. Por lo tanto, se procede en primer lugar a aplicar un diseño exploratorio, que permitiera obtener información relevante, que ayudará a comprender las posibles necesidades del Hostal Manso con respecto a su oferta extrahotelera; y así encontrar el insight, término anglosajón que se refiere a la visión interna del cliente (Cambridge dictionary, 2018), que facilitará la determinación de los principios rectores en los que se basará el estudio para lo cual se aplicó en primer lugar investigación cualitativa.

Dentro de lo planteado para esta primera fase de investigación se utiliza como herramienta principal, la entrevista, la cual se realiza al dueño del hostel y a dos turistas, como acercamiento primario al estudio, mismas que permiten, debido a su carácter confidencial, obtener información más profunda y detallada sobre la problemática e incita hacia la propuesta de posibles soluciones.

2.1. Investigación exploratorio cualitativa

La aplicación de este tipo de investigación permite entender las necesidades principales de los actores y los clientes finales de los paquetes turísticos complementarios promocionados por el Hostal Manso, al momento de optar por realizar un circuito turístico. Estos datos si bien es cierto proporcionan gran cantidad de información, en esta parte del proceso son considerados como tentativos, porque se obtienen de una muestra poco significativa; por lo cual, deberán ser posteriormente verificados y cuantificados por medio de una investigación concluyente.

2.1.1. Recolección de datos exploratorios

La primera entrevista se la realizó al propietario del Hostal Manso, el Sr. Ricardo Cevallos, quien es la persona que conoce mejor el modelo de gestión de su negocio y la oferta que brinda a los turistas, la reunión tuvo una duración aproximada de 20 minutos, durante los cuales respondió a cada una de las preguntas preparadas con anterioridad (Anexo A: Guía de entrevista), las cuales iban direccionadas a datos generales de la empresa, su situación actual, su oferta extra hotelera, los circuitos turísticos que ponía a disposición de sus huéspedes, etc.

El encuentro se llevó a cabo el día 20 de junio del 2018, en una sala de estar, ubicada dentro del hostal, la cual poseía una atmósfera tranquila y relajada, permitiendo que la entrevista se desarrolle de forma idónea. Durante la conversación, utilizamos como medio de registro efectivo, la grabación de audio, la cual nos permitió transcribir posteriormente la información obtenida (Anexo B: Entrevista 1). Por otro lado, en días siguientes se entrevistó a dos turistas, a través de dos medios, una personalmente en los alrededores del hostal (Anexo C: Entrevista 2), y por último utilizando Skype (Anexo D: Entrevista 3)

La segunda fase del estudio, se basa en la aplicación de investigación cuantitativa, que permita corroborar de forma verás lo que se supone por la investigación exploratoria previamente realizada; para este estudio se ha elegido trabajar con la investigación concluyente descriptiva.

2.2. Investigación concluyente descriptiva

Permite conocer características relevantes de aquello que se estudia, así como su relación con otras variables principales. El análisis de los datos que proporciona esta investigación permiten tomar decisiones por su característica de fiabilidad, ya que los datos pueden ser cuantificados; para la aplicación de esta investigación se ha utilizado como herramienta las encuestas.

2.2.1. Diseño muestral

La población meta de estudio son turistas nacionales e internacionales, los cuales podrán estar alojados en el hostel Manso Boutique o sus alrededores, que estén interesados en consumir circuitos turísticos direccionados a actividades agroecológicas.

En este caso de investigación, el elemento de estudio son los turistas nacionales e internacionales alojados en el hostel Manso o sus alrededores.

El estudio se desarrolla dentro de las instalaciones del Hostel o en atractivos cercanos como el Malecón Simón Bolívar, la fragua de Vulcano, museo Nahím Isaías, ubicados en el sector centro de la ciudad de Guayaquil, del 1 al 9 de Julio del 2018.

Dentro de las personas consideradas aptas para el estudio, se excluyeron a los menores de 18 años, porque aún no poseen poder adquisitivo, a diferencia de los jóvenes adultos. Como requisito indispensable fijamos el haber consumido paquetes turísticos ecológicos o vivenciales.

2.2.2. Determinación del marco muestral

Para la elaboración del marco muestral de la investigación sobre la aceptación de un circuito agroecológico en la provincia del Guayas, debido a que no existe un registro previo de los turistas que han accedido a los circuitos existentes, se considera que las unidades de estudio escogidas deberán ser seleccionadas en base a las características descritas a continuación:

Ubicación geográfica: El estudio es realizado en la ciudad de Guayaquil, en las instalaciones del Hostel Manso Boutique y sus alrededores.

Turistas nacionales o internacionales que hayan realizado algún circuito turístico con anterioridad o que les gustaría hacerlo. Se proponen estas características debido a que se considera que son personas que nos brindarían la información que necesita conocer el Hostel con respecto al circuito turístico planeado.

Adicionalmente, a las características planteadas y a la inexistencia de un registro previo, se toma como referencia base para el marco muestral, la ocupación promedio que maneja el establecimiento durante el último semestre.

2.2.3. Población objetivo

La población objetivo como se ha establecido anteriormente son los turistas nacionales e internacionales que se alojen en el hostel Manso Boutique o sus alrededores.

2.2.4. Método de muestreo

Esto representa una de las etapas más importantes del plan de muestreo, es por eso que, para el presente estudio de investigación, se ha decidido que el tipo de muestreo adecuado para la obtención de resultados legítimos, es el muestreo probabilístico, ya que es el que permite que cada elemento de la población tenga la misma oportunidad probabilística de ser elegido como parte de la muestra; proporciona el cálculo de intervalos de confianza, los cuales otorgan un nivel de certeza. Así mismo, descarta los errores de sesgo en la selección y el error de muestreo.

2.2.5. Tamaño de la muestra

Para la definición del tamaño de la muestra del estudio se consideraron variables cualitativas y cuantitativas que permitirían sacar al elemento de estudio en base al universo, teniendo en cuenta los recursos que pueden influir en la magnitud del estudio, generalmente relacionados con el tiempo y dinero. El Hostel Manso es un negocio que es considerado una PYME, debido a su estructura y modelo de gestión, tiene como necesidad ampliar su oferta en cuanto a circuitos turísticos, direccionados principalmente a sus huéspedes y en general a los turistas que visiten Guayaquil, por lo cual en primer lugar se determinó el universo de estudio en base al porcentaje de ocupación de los últimos seis meses que tuvo el hostel (Anexo E: Datos estadísticos del Hostel), con esta información y la implementación de la herramienta online RAOSOFT, se logró determinar el tamaño de la muestra.

Tomando en cuenta un universo de estudio de 2115 turistas, al cual se le aplica un nivel de confiabilidad de 99% y un margen de error del 10%, se determina que el tamaño de la muestra ideal para la aplicación de las encuestas es de 154 elementos. (Anexo F: Determinación del tamaño de la muestra-Raosoft).

Por otra parte, el cálculo manual del tamaño de la muestra estaría dado por la fórmula estadística:

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

$$n = \frac{2115 * 2.58^2 * 0.5 * 0.5}{0.10^2(2115 - 1) + 2.58^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 154$$

Es decir que el tamaño de la muestra sería aplicable a 154 elementos.

2.2.6. Métodos de recolección de datos/ instrumentos

Los métodos de recolección de datos utilizados dentro del estudio están dados por entrevistas (Anexo A: Guía de entrevista) y encuestas personales (Anexo G: Diseño de la encuesta). Las encuestas poseen preguntas direccionadas a las características que debe poseer el nuevo circuito, los medios eficaces de promoción, precio, etc.

2.2.7. Métodos de análisis de datos

El método empleado para el análisis de datos cualitativos, está dado por la transcripción de las entrevistas, a partir de las cuales, mediante la lectura y análisis, se obtuvieron palabras y frases relevantes, las mismas que fueron separadas por secciones que condensaban aquellas frases similares, denominados verbatims; con esta información se formuló un libro de códigos, (Anexo H: Libro de códigos).

Por otro lado, para el análisis cuantitativo, se realizó la tabulación de las encuestas, cuyos datos, permitieron elaborar gráficos estadísticos, que facilitaron la interpretación y análisis, que permitió generar resultados confiables.

2.3. Investigación cualitativa

La aplicación de la investigación cualitativa dentro del estudio, tuvo lugar en la salida de campo efectuada en la Hacienda Campamento, ubicada en Bucay, el día 10 de agosto de 2018, de 8:00 a 16:00; con la intención de obtener retroalimentación de forma directa e indirecta por parte de los actores claves de la investigación.

En esta salida se contó con la presencia del Sr. Ricardo Cevallos, un turista oriundo de Perú, el presidente de la asociación de la hacienda y las investigadoras del estudio. En ella, todos los participantes, pudieron observar e involucrarse en las actividades cotidianas de los residentes de la hacienda.

Implementada en la última fase del estudio, permite que, a través del análisis de las herramientas implementadas en el campo, tales como una ficha de observación (Anexo M: Ficha de observación de prueba para la elaboración de un circuito turístico) y de una entrevista con los actores claves (Anexo N: Transcripción de la Entrevista de los Actores Claves), se otorgue valor a las soluciones planteadas, se mejore la propuesta y se elabore un prototipo final (Anexo K: Itinerario) y (Anexo L: Prototipo final).

2.4. Consideraciones legales de la propuesta

- Se debe considerar que la ley de turismo, artículo 9, exhorta a los prestadores de servicios turísticos a obtener un registro de turismo, ya sea para personas naturales y jurídicas, las cuales deberán establecer en él, su clasificación y categoría (Ministerio de Turismo, 2014) .Es por tanto, que basándose en lo expresado por esta ley, El Manso, presta sus servicios como un hostel desde el año 2008. Sin embargo, no puede ejercer la operación de un circuito a menos que obtenga un registro de turismo para una agencia de viajes u operadora, y obtenga los respectivos permisos para ello, siendo estos: el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento.

- Por otro lado, debido a que la operación de un circuito, conlleva la involucración de diversos servicios turísticos, tales como la transportación, alimentación, intermediación, etc.; es primordial que la persona natural o jurídica, encargada de la gestión y comercialización del mismo, establezca sus asociaciones a través de contratos por prestación de servicios, lo cual sirva de base legal para la empresa ante cualquier inconveniente.

CAPÍTULO 3

3. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En base a la tabulación de las encuestas aplicadas a turistas nacionales e internacionales, como herramienta principal de la investigación cuantitativa diseñada para el estudio, se obtienen los siguientes resultados:

En cuanto a la consulta de si habían comprado alguna vez un paquete/ circuito turístico, el 74,7% respondió afirmativamente versus un 25,30% que respondió no haber comprado un paquete/circuito turístico, (Ver anexo I: Gráfico 1). En base a esto se procedió a preguntarles si conocían alguno de los circuitos turísticos que se ofertan en el hostel Manso Boutique. Aquí pudimos notar que según las personas que respondieron afirmativamente solo 101 (65,6%) conocían los circuitos frente a un 34,4% que decían no conocer, (Ver anexo I: Gráfico 2). 53 Personas que dijeron no conocer los circuitos turísticos que oferta el manso se les preguntó cuál había sido el motivo por el cual no habían visitado los mismos a lo que respondieron lo siguiente: El 35,8% solo vienen a Guayaquil por actividades puntuales, al 20,8% no les llama para nada la atención mientras que existe un 17% y 9,4% que no se ha enterado y le hace falta la información respectivamente, (Ver anexo I: Gráfico 3).

Para aquellas personas que respondieron afirmativamente a las 2 primeras preguntas se les preguntó a cuáles de los circuitos turísticos han asistido, en esta pregunta se obtuvo un total de 101 respuestas. En dónde el circuito más visitado es el de Isla Trinitaria con un total de 48 personas que representa un 47,5%, seguido de Guayaquil Bici-Tours con un porcentaje de 31,7% y Cerrito los Morreños con un 20,8%, (Ver anexo I: Gráfico 4).

Se indagó un poco más para averiguar cuáles son las dos mayores motivaciones que los llevan a realizar un circuito turístico y se encontró que sus principales motivaciones eran vivir experiencias auténticas y conocer la cultura. Con un porcentaje de 53,5% y 55,40% respectivamente, (Ver anexo I: Gráfico 5).

De las personas que conocen y han visitado al menos uno de los circuitos turísticos les motiva comprarlos porque una de las principales características es que tengan un buen precio, puesto que un 43,6% lo manifiesta mientras que un 10,9% prefiere que tenga

como característica, contar con el servicio de guianza y transporte, (Ver anexo I: Gráfico 6).

Se le requirió a los encuestados que nos digan con quienes suelen realizar circuitos turísticos en dónde exactamente debían marcar 2 opciones y pues hay quienes prefieren hacerlo con amigos o en pareja, (Ver anexo I: Gráfico 7).

En cuanto a la determinación sobre el gasto promedio que suelen hacer en cuanto a la compra de paquetes/circuitos turísticos que duren un solo día, con la finalidad de poder generar una mejor aceptación en el mercado tomando en cuenta ciertas variantes de los circuitos previos, de las 101 personas que han comprado un paquete/circuito turístico, representando el 50,5%, afirman que suelen gastar de \$36 a \$40, (Ver anexo I: Gráfico 8).

Se indagó sobre la forma en la cual los encuestados hacen su búsqueda cuando necesitan la compra de un paquete/circuito turístico en dónde se les pidió que escogieran 3 opciones de las cuales se pudo notar que lo hacen a través de recomendaciones de amigos, por medio del hotel donde se alojan y búsquedas en internet, (Ver anexo I: Gráfico 9).

A continuación, se realiza una pregunta clave de la encuesta puesto que de las 101 respuestas que se obtuvieron, 76 personas afirmaron que sí estarían dispuestos a pagar por un circuito basado en el turismo agro-ecológico, representando el 75,2%, mientras que hubo personas que dijeron no estar dispuestos a pagar por un circuito basado en ese tipo de turismo, dado por el 24,8%, (Ver anexo I: Gráfico 10), lo cual indica que la propuesta de un circuito agroecológico tendría una gran aceptación por los turistas. En caso de que la persona respondiera que no estaba dispuesta a pagar por este circuito, automáticamente acababa la encuesta, pero si respondía afirmativamente, se le preguntaba, sobre el tipo de actividades que estaría interesado en realizar, si se llevase a cabo la implementación de un circuito turístico de este tipo, lo cual proporcionó lo siguiente: Para la actividad de la preparación del chocolate hubo 22 personas que les parecía indiferente realizar dicha actividad, en cuanto a la actividad de la agricultura ecológica a 27 personas les pareció interesante, mientras que en la actividad de interacción con la comunidad hubo 22 personas interesadas. (Ver anexo I: Gráfico 11).

Del total de personas encuestadas, 154 elemento, se obtuvo tres nacionalidades principales, los turistas nacionales con un 20,80%, seguido de los oriundos de Estados Unidos con el 18,80% y los turistas provenientes de Alemania con un 11,70%, (Ver anexo I: Gráfico 12).

3.1. Datos relevantes

En base a los resultados, se obtiene que el 37% de las personas encuestadas son de género femenino mientras que el 63% son género masculino, (Ver anexo I: Gráfico 13).

El análisis presentado determina que la edad establecida se distribuye de la siguiente manera: un 18,80% son personas entre 18-20 años, seguido de un 70,1% de entre 21-30 años (La mayoría de los encuestados se encuentra en este rango de edad); y posteriormente las personas de 31- 50 años que ocupan un 11% en nuestro análisis y para finalizar un 0% corresponde a personas de 51 años o más, (Ver anexo I: Gráfico 14).

Además, se pudo verificar que un 74% posee un nivel de instrucción de pregrado mientras que 12,30% se encuentra en un nivel de secundaria; el 13,6% posee un nivel de postgrado y un 0% para el nivel de primaria y doctorado, (Ver anexo I: Gráfico 15).

Se determina que la mayoría de los encuestados pertenecen a un nivel medio, lo que corresponde a un 70,10% mientras que el 20, 8% corresponde a un nivel económico alto y finalizamos con un 9,10% que representa al nivel económico bajo, (Ver anexo I: Gráfico 16).

Por otra parte, como resultados de la investigación cualitativa, específicamente de la salida de campo y del análisis de la entrevista y retroalimentación obtenida por los actores claves, siendo estos, el Sr. Cevallos, dueño del hostel El Manso, el Sr. Gavilanes, presidente de la asociación de la Hacienda Campamento y del turista que realizó la visita, el Sr. Salvatierra (Anexo Ñ: Libro de códigos), se obtiene datos esenciales que permiten la formulación de la propuesta y prototipo final, determinados por:

Ilustración 1: Feedback de los Actores Principales



"...el turista actual busca obtener experiencias auténticas.. se busca que conozca Guayas de forma auténtica"

"...Por otro lado, aprender a través de lo vivido, compartir con la gente.."

"El hostel maneja, para estos circuitos, grupos pequeños... dependiendo, generalmente de 2 a 4 turistas por circuito"

"..Nosotros obtenemos una comisión, por lo que es la venta de estos circuitos"

Nombre: Ricardo Cevallos.
Administrador de El Manso Boutique Hostel

"..Nosotros trabajamos como asociación por tanto se busca que todos los socios intervengan..."

"...entre las actividades que realizamos en la hacienda tenemos, el rodeo montuvio, el multicultivo de forma agroecológica, la preparación de abono orgánico... las compañeras por ejemplo preparan lo que es el chocolate amargo y mermelada"

"..dentro de la hacienda contamos con una laguna artificial...también por nuestras tierras pasa el río san Antonio....las cascadas de Naranjal quedan como a 20 minutos de distancia"

Nombre: Elson Gavilánes, Delegado de la Hacienda Campamento

"Considero que una de las mejores experiencias....fue compartir la mesa y conversar con las personas de la hacienda"

"Probar diversas frutas durante el recorrido, me gustó bastante"

"Me llamó mucho la atención saber que los alimentos que me comí, fueron plantados en la hacienda y de una forma orgánica"

"...sí, me gustaría volver a visitarla, para poder observar el rodeo y subirme yo a un caballo....también poder meterme al río me hubiera gustado mucho"

Nombre: Eduardo Zunino, Turista invitado

Fuente: Elaboración propia

Es base a esta información relevante, obtenida a través de diversas herramientas, cualitativas y cuantitativas, que se afirma: el proyecto planteado responde a la problemática inicial de la investigación, ya que, en base a la elaboración de una propuesta de un circuito agroecológica, se permitirá que los turistas principalmente del Manso, y los turistas en general, puedan disfrutar de un turismo vivencial, en su visita por la provincia del Guayas, permitiendo consecuentemente que el hostel se posicione aún más como un hostel que fomenta las actividades y productos agroecológicos, y adicionalmente mejore su competitividad.

3.2. Análisis financiero

El análisis de los costos se los ha realizado exclusivamente en base a la operación del circuito agroecológico propuesto, contemplando la contratación de varios servicios turísticos, como la interpretación, transportación y alimentación. Adicionalmente se tiene en cuenta un 5% de imprevistos y una comisión por venta del paquete de un 10%.

En cuanto al precio del circuito de acuerdo a los valores reales identificados, se establece en \$161,68, contemplado para cuatro personas el cuál costaría \$40,50 por persona.

Tabla 1: Costos de Operación de Circuito

Costos de operación del circuito			
Descripción	Precio Unitario	Precio Total	Proveedor
Interpretación	\$ 49,00	\$ 49,00	Operador del circuito
Transportación	\$ 68,48	\$ 68,48	Rentalcars
Peaje	\$ 4,00	\$ 4,00	-
Refrigerio	\$ 1,20	\$ 6,00	Operador del circuito
Almuerzo	\$ 2,50	\$ 12,50	Operador del circuito
Subtotal		\$ 139,98	-
Imprevistos 5%		\$ 7,00	El Manso
Valor bruto		\$ 146,98	
Comisión por venta del circuito 10%		\$ 14,70	
Valor neto		\$ 161,68	
Valor neto del circuito por persona		\$ 40,42	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: Costos Fijos y Costos Variables

Costos fijos	\$ 121,48
Intrepretación	\$ 49,00
Transporte	\$ 68,48
Peaje	\$ 4,00

Costos Variables	\$ 18,50
Refrigerio	\$ 6,00
Almuerzo	\$ 12,50

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3: Detalles del Refrigerio

Refrigerio			
Descripción	Precio Unitario	Unidades necesitadas	Precio Total
Verde asado	\$ 0,50	5	\$ 2,50
Jugo natural	\$ 0,40	5	\$ 2,00
Trozos de piña	\$ 0,30	5	\$ 1,50
Total	\$ 1,20		\$ 6,00

Fuente: Elaboración propia

Los gastos han sido determinados en relación a la publicidad y operación del circuito, por lo cual se han contemplado el rubro de internet y mantenimiento de un equipo de oficina, dispuestos para el área de publicidad y la renovación del botiquín de primeros auxilios en base a la operación.

Tabla 4: Gastos

Gastos	
Descripción	Precio
Internet	\$ 28,60
Renovación del botiquín c/3 meses	\$ 10,00
Mantenimiento de laptop c/año	\$ 30,00
Total	\$ 68,60

Fuente: Elaboración propia

La inversión contempla rubros indispensables para el desarrollo de la propuesta, siendo el de la consultoría el más costoso, debido a que es el que se encarga de la formulación del circuito; mientras que los otros rubros son activos que debe adquirir el hostel.

Tabla 5: Inversión

Inversión	
Descripción	Precio
Publicidad impresa	\$ 25,00
Botiquín de primeros auxilios	\$ 20,50
Consultoria	\$ 1.158,00
Publicidad impresa	\$ 50,00
Mostrador	\$ 25,00
Laptop dell	\$ 238,58
Total inversión	\$ 1.517,08

Fuente: Elaboración propia

Tomando en cuenta los costos de operación, se pudo determinar el precio del circuito, el cual en base a la cantidad de circuitos que se esperan vender, permiten determinar los ingresos del primer mes. La variación mensual del flujo está basada en un incremento del 3% en las ventas del circuito; mientras que la variación anual está dada por una tasa de crecimiento de desarrollo empresarial correspondiente al 5%.

El valor actual neto del proyecto con una tasa de descuento del 11.30% (Banco central del Ecuador, 2018), es igual a \$1766.53, lo cual indica que, si el proyecto se deseara vender, tendría un valor superior al de la inversión inicial, dada por \$1517,08; por tanto, se puede decir que el proyecto es viable.

Por otro lado, la tasa interna de retorno del proyecto es igual al 50%, lo cual señala que el proyecto es rentable.

Tabla 6: Flujo de Caja

Flujo de Caja 2018

MES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
INGRESOS/VENTAS	\$ 646,71	\$ 666,11	\$ 686,09	\$ 706,67	\$ 727,88	\$ 749,71	\$ 772,20	\$ 795,37	\$ 819,23	\$ 843,81	\$ 869,12	\$ 895,19	
COSTOS	\$ 559,92	\$ 576,72	\$ 594,02	\$ 611,84	\$ 630,19	\$ 649,10	\$ 668,57	\$ 688,63	\$ 709,29	\$ 730,57	\$ 752,49	\$ 775,06	
Costos fijos	\$ 485,92	\$ 500,50	\$ 515,51	\$ 530,98	\$ 546,91	\$ 563,31	\$ 580,21	\$ 597,62	\$ 615,55	\$ 634,02	\$ 653,04	\$ 672,63	
Interpretación	\$ 196,00	\$ 201,88	\$ 207,94	\$ 214,17	\$ 220,60	\$ 227,22	\$ 234,03	\$ 241,06	\$ 248,29	\$ 255,74	\$ 263,41	\$ 271,31	
Transportación	\$ 273,92	\$ 282,14	\$ 290,60	\$ 299,32	\$ 308,30	\$ 317,55	\$ 327,07	\$ 336,89	\$ 346,99	\$ 357,40	\$ 368,13	\$ 379,17	
Peaje	\$ 16,00	\$ 16,48	\$ 16,97	\$ 17,48	\$ 18,01	\$ 18,55	\$ 19,10	\$ 19,68	\$ 20,27	\$ 20,88	\$ 21,50	\$ 22,15	
Costos variables	\$ 74,00	\$ 76,22	\$ 78,51	\$ 80,86	\$ 83,29	\$ 85,79	\$ 88,36	\$ 91,01	\$ 93,74	\$ 96,55	\$ 99,45	\$ 102,43	
Refrigerio	\$ 24,00	\$ 24,72	\$ 25,46	\$ 26,23	\$ 27,01	\$ 27,82	\$ 28,66	\$ 29,52	\$ 30,40	\$ 31,31	\$ 32,25	\$ 33,22	
Almuerzo	\$ 50,00	\$ 51,50	\$ 53,05	\$ 54,64	\$ 56,28	\$ 57,96	\$ 59,70	\$ 61,49	\$ 63,34	\$ 65,24	\$ 67,20	\$ 69,21	
GASTOS	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 38,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 38,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 38,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 68,60	
Internet	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	\$ 28,60	
Renovación del botiquín			\$ 10,00			\$ 10,00			\$ 10,00			\$ 10,00	
Mantenimiento de laptop												\$ 30,00	Año 1
FLUJO DE CAJA	\$ 58,19	\$ 60,79	\$ 53,47	\$ 66,24	\$ 69,08	\$ 62,01	\$ 75,03	\$ 78,14	\$ 71,34	\$ 84,64	\$ 88,04	\$ 51,53	\$ 818,49

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja		\$ 818,49	\$ 859,42	\$ 902,39	\$ 947,51	\$ 994,88
Inversión inicial	\$ -1.517,08					
Total	\$ -1.517,08	\$ 818,49	\$ 859,42	\$ 902,39	\$ 947,51	\$ 994,88

VAN	\$ 1.766,53
TIR	50%

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 4

4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La aplicación de entrevistas, como herramienta de investigación cualitativa, fue de gran relevancia para el conocimiento en primera instancia exploratorio del estudio, debido a que permitió establecer ciertos parámetros en los que se debería ir enfocando la problemática, variables a tomar en cuenta y posibles necesidades de información; esto a su vez permitió formular hipótesis y ayudó a implementar una herramienta de investigación cuantitativa, dada por encuestas, a través del planteamiento de una guía de preguntas que facilitaron la elaboración de un cuestionario que se acople de una mejor manera a la resolución de la problemática.

Es indispensable recalcar que las 3 entrevistas realizadas, fueron aplicadas a 2 actores valiosos para el estudio, el dueño del hostel y 2 turistas. Así mismo, se debe tener en consideración que el tamaño de la muestra a encuestada es equivalente a 154 elementos, de los cuales 101 completaron la encuesta en su totalidad en base a las preguntas de filtro determinadas. Es decir, el 65,6% del total de los encuestados proporcionaron información a todas las preguntas claves del cuestionario.

El análisis de los datos cualitativos, está dado por la creación de un libro de códigos, el cual se realizó en base de la transcripción de las entrevistas, que permiten resaltar las palabras o frases textuales o verbatim, que son significativos para el estudio, los cuales se estudian, se compran y se segmentan en grupos por semejanzas, y finalmente se otorga a cada grupo una palabra clave que lo represente. Entre las palabras que se encontraron relevantes para ser estudiadas con herramientas posteriores, se tienen a: motivación, experiencias, gustos y preferencias, expectativas y precios.

Por otro lado, el análisis de las encuestas, está dado por la tabulación de las 15 preguntas, con la ayuda de la herramienta digital Excel, la cual simplificó el proceso de ingreso de datos y la generación de gráficos que faciliten la interpretación de resultados bases, los cuales fueron ampliados, mediante la comparación de variables, dadas a través de tablas cruzadas. Se tiene como datos relevantes que:

- De las personas que conocen o han realizado los circuitos que oferta actualmente el Hostal Manso, el 47,50% escoge Isla Trinitaria, circuito que permite la inmersión

en la cultura y tradiciones de una población de Guayaquil, lo cual indica de cierta forma que el circuito a plantear podría tener éxito si posee características similares al de Trinitaria.

- Entre las motivaciones que llevan a estos turistas a realizar estos circuitos se tiene en primer lugar con un 55,40% a la cultura, seguido por las experiencias auténticas con un 53,50%.
- De forma general la característica que más motiva al turista a comprar un circuito turístico es que tenga un buen precio con 43,60%, seguido por tener todos los servicios incluidos con un 20,80%. Por otro lado, de forma específica, a través de tablas cruzadas, se pudo determinar que el precio es la motivación principal para los turistas con edades oscilantes entre los 21 y 30 años, mientras que para los turistas con edades entre 18 y 20 años es que el circuito tenga todos los servicios incluidos.
- Se determina con más del 70%, que los turistas suelen realizar sus viajes generalmente en pareja o con amigos. Este dato se aplica a los todos los turistas sin tener importar la edad. Lo cual indica que el circuito podría aplicarse tanto a grupos pequeños como medianos.
- Más del 50% de los turistas suelen gastar entre \$36 y \$40 por circuitos turísticos de un solo día, independientemente de la clase económica a la que pertenezca, estas variables fueron analizadas en conjunto a través de tablas cruzadas, y permiten establecer que, si el circuito a proponer tiene un costo similar al evaluado, tendría acogida en cualquier estrato económico.
- Se establece que los turistas suelen comprar los circuitos turísticos principalmente en base a información dada por recomendaciones de amigos y familiares con un 82,2%, y seguido por el hotel en el que se aloja con un 66,30%; se tiene como una tercera opción los buscadores de internet con un 57,40%.
- Entre las actividades que estarían interesados en llevar a cabo dentro del circuito, consideran muy interesante la interacción con la comunidad, seguido por un interés medio en la agricultura ecológica y en tercer lugar la preparación de chocolate.
- Los turistas entre 21 y 50 años que conocen o han realizado un circuito turístico del Hostal Manso, lo hacen principalmente por la obtención de experiencias

auténticas y conocer sobre la historia y cultura del lugar, mientras que para los turistas de 18 a 20 años es más importante conocer sobre la ecología y naturaleza.

4.1. Resultados en relación con el análisis de la literatura

Los análisis de estos datos proporcionan ideas que contrastan con las que fueron planteadas en base a la revisión de la literatura, en donde se plantea que los jóvenes menores a 20 años quienes suelen tener la intención de vivir experiencias auténticas y conocer nuevos lugares, mientras que en base a las estadísticas del estudio ahora se interesan principalmente por la naturaleza y ecología.

Por otro lado, una suposición común sería plantearse que las personas de un estrato económico bajo, no estaría dispuesto a pagar más de \$30 por un circuito turístico agroecológico, por el entorno en el que se a. Sin embargo, se puede ver que sin importar su estrato económico o su edad estarían dispuestos a pagar entre \$36 y \$40.

Así mismo se puede corroborar la información dada por la literatura con respecto a actividades que se pueden efectuar en este tipo de circuitos y que el precio promedio establecido, puede ser acogido siempre y cuando cuente con los todos los servicios incluidos y permita la realización de diversas actividades participativas.

4.2. Método de análisis de viabilidad: Foda

Ilustración 2: Métodos de Análisis de Viabilidad: Foda



Fuente: Elaboración propia

4.3. Validación de la propuesta

El dueño del hostel Ricardo Cevallos dio total apertura y apoyo para elaborar una propuesta de un circuito turístico agroecológico. Él también indicó que este sería un trabajo en conjunto con el delegado de la Hacienda Campamento el Sr. Elson Gavilanes. Además, se cuenta con la ayuda y dirección del sr. Ricardo puesto que él tiene la experiencia y nosotras como estudiantes tenemos los conocimientos técnicos para elaborar una propuesta acorde al circuito planteado.

Se realizó un prototipo de baja calidad, (Ver anexo J: Prototipo inicial) como herramienta de apoyo a través de un story board. El cual se realizó en bases a conversaciones realizadas únicamente con el dueño del hostel. El segundo prototipo, (Ver anexo k:

Itinerario) en información obtenida con el Sr. Elson Gavilanes que es el delgado de la hacienda y con el cual se tuvo un acercamiento a través de una llamada telefónica.

Para validar el prototipo se hizo una prueba general del mismo, para lo cual se elaboró un itinerario con la descripción de cada una de las actividades que realizaron los usuarios principales (Ver anexo L: Prototipo final).

Esta validación se llevó a cabo con 1 turista porque como se indicó previamente, fue una prueba general para ver cuáles serían los resultados después de realizar dicha visita.

4.4. Descripción de las actividades agroecológicas realizadas durante la visita

4.4.1. Cultivos en pequeños huertos

En la hacienda se cultivan tomate, papa, rábano, zanahoria, choclo, pimiento, entre otros. La hacienda posee una gran variedad de huertos puesto que cada uno de ellos se encuentra en espacios en donde les llega abundante luz y se las riega en pequeñas cantidades una vez por semana. El primer paso para cultivar en un huerto era tener compost puesto que en la hacienda se practican ideas ecológicas. De esto dependerá el éxito del cultivo. Como segundo paso se eligió la forma de sembrar el cultivo ya sea en la tierra directamente o en macetas. En un tercer paso se recomendó regarlas. Como dato adicional se les mencionó a los turistas que era muy importante agregarle más compost por lo menos dos veces al año.

4.4.2. Preparación de chocolate

En la hacienda se siembra el fruto del cacao. Para que este fruto pueda transformarse en chocolate debe pasar por unos procesos de fermentación y maceración. Esto se lo pone dentro de una caja de madera la cual está totalmente cubierta por plástico. Una vez que esté seca la semilla, esta se torna de un color marrón oscuro similar al del chocolate. Luego de esto hay que macerar las semillas en un pilón hasta que se forme una pasta muy cremosa, esta tiene características con sabor intenso y muy amargo. A esto se le añade un poco de vainilla, azúcar y leche. Finalmente, se lo coloca en un molde para darle la forma deseada.

4.4.3. Elaboración de conservas de frutas

Se elaboraron conservas de frutas muy básicas. El primer paso fue lavar las frutas macerarlas, cocerlas y agregarle azúcar, limón, dependiendo del tipo de conserva que se deseaba obtener. Como último paso se debía tener listo algunos frascos de cristal correctamente esterilizados para rellenarlos con las conservas preparadas y cerrarlos herméticamente.

4.4.4. Feedbacks

Al final del viaje el turista quedó satisfecho. Señaló que podría agregársele al circuito una actividad más, tal como involucrar una actividad de algún deporte en la laguna. Por otra parte, el turista indicó que el hecho de haber degustado de un almuerzo preparado con ingredientes que se cultivan en la Hacienda, hacía que el circuito goce de una experiencia auténtica sin olvidar mencionar que compartió la mesa con personas de la hacienda, pasando un momento ameno mientras charlaban y disfrutaba de su almuerzo. Además de esto dijo que sería muy factible que cuando lleguen visitantes a la hacienda se les proporcionaran botas de campo para desplazarse con mayor comodidad. Durante el recorrido de la hacienda pudo notar que mediante la información que mencionaba el Sr. Elson Gaviláñez había la posibilidad de desarrollar un proceso de observación relacionado con la apicultura.

Finalmente, la propuesta escrita fue presentada al sr. Ricardo Cevallos el jueves 16 de agosto de 2018. Luego de haber ido a la hacienda y realizado el circuito agroecológico mediante un itinerario previamente desarrollado y actividades definidas, el sr. Cevallos nos indicó que la propuesta está muy bien planteada y que solamente debíamos agregar y tener en cuenta los Feedbacks de los turistas para mejorar ciertos detalles.

CONCLUSIONES

- A través del estudio técnico y financiero se establece que el proyecto es factible ya que la inversión inicial por parte del hostel es mínima y los recursos y actividades turísticas presentes en la Hacienda campamento son atractivas para los turistas.
- Por medio de la propuesta se agrega un circuito turístico agroecológico que diversificará la oferta turística del hostel El Manso, permitiendo que su nivel competitivo aumente con respecto a su principal competencia, ya que mejora su producto, ofreciendo un servicio todo incluido.
- Llevar a cabo esta propuesta generará beneficios económicos tanto para el hostel como para la Hacienda Campamento en Bucay, puesto que se establece una red de negocios que beneficie a los actores de forma equitativa.
- La ejecución de la propuesta responde al problema inicial, ya que mejora el nivel de competitividad del manso y de forma adyacente, genera reconocimiento del Hostel como un centro involucrado con el ambiente y generación de experiencias auténticas en Guayaquil.
- El ambiente, el paisaje y el clima de la Hacienda Campamento son factores favorecedores para desarrollar las actividades turísticas mencionadas durante el estudio lo cual permite disfrutar del potencial turístico que presenta la hacienda a través del circuito previamente mencionado.
- La creación de esta propuesta es una manera de involucrar lo agroecológico con lo turístico generando así nuevas alternativas para los turistas que quieran vivir experiencias diferentes a las habituales.
- La implementación de esta propuesta que involucra a la Hacienda puede dar inicio para que otras Haciendas del sector desarrollen un modelo de negocio y puedan trabajar en conjunto.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere que el dueño del Hostal saque los permisos necesarios para poder establecer su propia operadora independiente a futuro como tal y poder obtener más beneficios económicos, en donde su primer circuito puesto en marcha sea la propuesta ya planteada.
- Se recomienda ofrecer a los turistas que se alojan frecuentemente en el hostal, descuentos en los precios para el circuito turístico agroecológico.
- Elaborar un modelo de gestión para la Hacienda Campamento permitiría mejorar el circuito turístico agroecológico que se plantea en este estudio.

BIBLIOGRAFÍA

Banco central del Ecuador. (Julio de 2018). *Banco central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/268-tasas-de-interes-referenciales-para-prestamos-externos-del-sector-privado>

Cambridge dictionary. (Agosto de 2018). Obtenido de <https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles/insight>

Mcintosh, W. (2007). *Fundamentos de nuevo Turismo*.

Ministerio de Turismo. (29 de Diciembre de 2014). *Ministerio de turismo*. Obtenido de Ley de Turismo: <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/LEY-DE-TURISMO.pdf>

Ministerio de Turismo del Ecuador . (2017). *Alcaldía de Guayaquil*. Obtenido de <http://www.guayaquil.gob.ec/noticias-actuales/3199>

Observatorio Turístico de Guayaquil . (2015). *Cifras Relevantes de la Ciudad Observatorio Turístico de Guayaquil* . Obtenido de <http://www.guayaquilesmidestino.com/sites/default/files/observatorio-turistico-guayaquil-es-mi-destino.pdf>

OMT. (2007). *Organización Mundial del Turismo*. Obtenido de <http://media.unwto.org/es/content/entender-el-turismo-glosario-basico>

Salazar Cevallos, A. I. (2014). *Diversificación de la Oferta Turística para el Hostal Aya Huma-Cantón Otavalo*. Obtenido de <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/2305/1/TUIETH005-2014.pdf>

Valls, J. F. (2006). *Gestión de empresas de Turismo*.

ANEXOS

Anexo A: Guía de entrevista

Entrevista
<p>Objetivo: Obtener información relevante que permita conocer más a fondo detalles sobre las necesidades del hotel y así elaborar una propuesta eficiente para la empresa.</p>
<p>Introducción:</p> <p>Buenas tardes, muchas gracias por permitirnos realizarle esta entrevista, la información que nos proporcione será muy valiosa para el estudio que estamos realizando, le pido por favor que responda a las preguntas de forma espontánea y sincera ya que los datos que me proporcione serán manejados con total confidencialidad. Una vez más gracias</p>
<p>¿Cuáles son las actividades que se realizan en el hostel?</p> <p>¿Tiene algún área en particular de interés que considere tiene un problema que puede ser mejorado?</p> <p>De lo que me menciona ¿Qué actividades piensa que se pueden llevar a cabo?</p> <p>¿En cuanto a los circuitos que existen actualmente su público principal es normalmente extranjeros o nacionales?</p> <p>¿Los turistas que realizan estos circuitos son personas que se hospedan en el manso?</p> <p>¿Usted opera estos paquetes o trabaja en conjunto con alguna operadora?</p> <p>Imaginemos que yo decido realizar uno de estos circuitos que están dentro de su oferta, me pongo en contacto con usted y yo le cancelo el dinero, pero</p> <p>¿Quién me mostraría lo que contiene el circuito?</p> <p>¿Ganan alguna comisión por ofertar estos circuitos a los turistas?</p>

Fuente: Elaboración propia

De aquí en adelante para cada una de las entrevistas se subrayará de amarillo las partes más importantes las cuales serán colocadas en los respectivos libros de códigos.

Anexo B: ENTREVISTA #1 – DUEÑO DEL HOSTAL

Nombre: Ricardo Cevallos

Fecha: 20 de junio del 2018

Tiempo de duración: 22 minutos

Entrevistador: Katherine Villegas y Andrea Torres

Entrevistado: Ricardo Cevallos Administrador del Hostal Manso Boutique.

Objetivo: Obtener información relevante que permita conocer más a fondo detalles sobre las necesidades del hotel y así elaborar una propuesta eficiente para la empresa.

Introducción:

Buenas tardes, muchas gracias por permitirnos realizarle esta entrevista, la información que nos proporcione será muy valiosa para el estudio que estamos realizando, le pido por favor que responda a las preguntas de forma espontánea y sincera ya que los datos que me proporcione serán manejados con total confidencialidad. Una vez más gracias

Andrea: Para comenzar me gustaría que me explicara sobre las actividades que se realizan en el hostal

Ricardo: Bueno el Manso se dedica principalmente a brindar hospedaje, también en el primer piso contamos con un restaurante llamado el “Zentro”, y promocionamos tres circuitos turísticos urbanos a los huéspedes, es en estos circuitos es que siento que debo trabajar ya que quisiera brindar nuevas opciones a los turistas, porque la mayoría de ellos me comenta que les gustaría realizar algo distinto, incluso por lo que yo estoy envuelto en cosas ecológicas y agroecológicas me he planteado hacerlo en unos lugares que he visitado, te hablaré un poco de los antecedentes del lugar

Las personas de la Hacienda Campamento Tuvieron que enfrentar algunos problemas, porque querían obligarlos a que se industrialicen, querían que hagan agricultura industrial, pero ellos estaban acostumbrados a hacer agricultura ecológica. Finalmente lograron salir de ese problema y se mantuvieron realizando agricultura ecológica. Hay algunos dirigentes que pertenecen a la agroecología y gracias a ellos fue que se mantuvo ese estilo de trabajo y ahorita los atractivos que tiene ese lugar poseen historia, y también es como una oportunidad para ver cómo funciona la agricultura ecológica en la Costa. Nosotros como Hostal apoyamos mucho lo que es la agroecología, porque la vemos

como la forma de activismo ambiental más importante que hay, la amenaza al medio ambiente en Ecuador y en el mundo es impresionante, puesto que todos los días derriban miles de árboles para hacer fincas, haciendas y no tendría que ser así. La agricultura ecológica no antepone el bosque a los cultivos. Ellos son un ejemplo de agricultura ecológica (la hacienda Campamento) porque ellos no utilizan químicos y se encuentra ubicada en el bosque. La agricultura ecológica tiene un componente importante desde el punto de vista para el turismo. Las fincas agroecológicas son más amenas que las fincas tradicionales e industriales. En las fincas industriales lo que ves es el mismo cultivo, no es tan bonito porque no ves algo de naturaleza. En cambio, en la finca agroecológica sí. Como dato adicional les comento que el ministerio de turismo por orden presidencial está trabajando en activar el agroturismo, entonces ellos hicieron hace un mes más o menos, una serie de talleres en las principales ciudades del país. Asistí a la que se llevó a cabo aquí en Guayaquil, y estuve representando al colectivo nacional agroecológico, y les hice una propuesta para que el agroturismo en Ecuador sea enfocado hacia la agricultura ecológica por varios motivos. El primero es porque Ecuador se encuentra en la mitad del mundo, entonces toda esta agricultura industrial que se basa en los químicos y en talar los bosques son relativamente funcional en otras partes del mundo, pero justo aquí en donde la tierra es súper fértil es como quitarle el potencial que en sí la tierra ya tiene, sería algo contraproducente. El otro motivo es que sería una forma de llevar a la gente a fincas más bonitas que las fincas tradicionales. Otro motivo es una forma de visibilizar ese liderazgo que tiene Ecuador sobretodo en la región Costa en cuanto agroecología. Ecuador tiene más de mil fincas que hacen cultivos agroecológicos, y el hecho de que el turismo se enfoque en ello es una forma de que ganen nombre y que Ecuador también se beneficie como marca país, porque la gente va a relacionar, así como relacionan Costa Rica con cosas naturales.

Estos son antecedentes del por qué el agroturismo agroecológico tiene un potencial bien importante y esta idea es muy posible porque a ellos durante el taller les interesó mucho esta idea, es posible que esto se convierta en política de estado en algún momento.

El hostel manso si bien es cierto que trabaja en algunas temáticas, pero queremos diversificar una de ellas, agregando un circuito turístico, que sirva sobre todo para mejorar la experiencia de los turistas y de alguna manera generar comisiones.

Katherine: ¿Qué actividades piensa que se pueden llevar a cabo?

Ricardo: Bueno volviendo al tema de Bucay, este sitio tiene muy buenos atractivos. Por un lado, **tiene historia, tiene naturaleza, posee una laguna, un río y tiene cacao**. Los turistas extranjeros que vienen a Guayaquil lo que quieren es **ver plantaciones de cacao, producción de chocolate**. Aunque el cacao muchas veces es propio de aquí, no es necesario que le pongan mucho químico, La mayoría del cacao es para exportar muchas veces a Europa, y en Europa hay muchas regulaciones y dan mucha preferencia a lo orgánico entonces muchas de las haciendas de cacao que hay, ya son orgánicas. En Bucay hay personas encargadas que explican los beneficios de la agricultura ecológica, **dan clases de agroecología**. La logística en Bucay es un poco más complicada porque requiere movilización dentro de la finca.

En si el proyecto de ecoturismo urbano es un proyecto **dirigido a todo tipo de público** (los circuitos que actualmente se ofertan). En el turismo convencional cualquier paquete turístico es VIP, se asume que son personas mayores que no quieren complicaciones, que no se les va a ocurrir subirse en bus y que no quieren esperar, y lo que quieren es máxima eficiencia, entonces son paquetes caros. Entonces hay una brecha ahí porque hay mucha gente que digamos está marginalizada de los paquetes turísticos porque es joven, no tiene tanto presupuesto y en cambio son solamente unos pocos que consumen de este turismo convencional. Entonces en ecoturismo urbano nosotros también desafiamos ese concepto porque siempre tratamos de que los paquetes que hacemos sean económicos.

En la hacienda campamento hay producción de chocolate, esto es un componente que se puede sumar a esta nueva propuesta. El objetivo de llegar a desarrollar una propuesta no es ofrecer un producto VIP, es hacer un producto **que sea lo más económico posible o que por lo menos ofrezca las 2 opciones** para que si alguien quiere VIP pueda ir a este, pero si alguien quiere ir economizando pueda hacerlo también. Hay un campesino en Bucay que se le ocurrió como opción llevar a los turistas desde el hostel hacia la hacienda campamento en bus público. El turismo está evolucionando y cada vez hay más turistas en busca de satisfacciones inmediatas **y viajeros en busca de experiencias auténticas**. Entonces el viajero en busca de experiencias auténticas le va a parecer genial la idea de ir en bus hasta Bucay y estar tratando con la gente. El turista en busca de satisfacciones inmediatas prefiere un bus turístico dedicado a dicha área. La misma palabra turístico muchas veces se la relaciona con ese turismo convencional. En el turismo VIP no hay lugar para improvisaciones, no hay lugar para sorpresas, se asume que todo ya está

elaborado con gran anticipación. Pero ese no es el tipo de viajero que hay cada vez más en el mundo. El tipo de viajero al que nosotros dirigimos el ecoturismo urbano, es el tipo de viajero que se queda en el manso, y también está enfocado para gente que se encuentra en otros hoteles de otras ciudades o para gente de aquí mismo.

Andrea: ¿En cuanto a los circuitos que existen actualmente su público principal es normalmente extranjeros o nacionales?

Ricardo: Hay de los 2. Pero predominan más extranjeros que nacionales.

Andrea: ¿Los turistas que realizan estos circuitos son personas que se hospedan en el manso?

Ricardo: Hay de todo. Hay gente que se han hospedado aquí y hay gente de fuera que los compran.

Katherine: ¿Usted opera estos paquetes o trabaja en conjunto con alguna operadora?

Ricardo: Estamos en procesos de armar un pull de operadoras para poderlos ofrecer y darle otro nivel y enfoque. Yo me he contactado con 4 operadoras que están muy interesadas en el concepto y muy bien sintonizadas con ese tipo de turismo. Originalmente teníamos la intención de nosotros mismos operar los paquetes, pero cuando cambió la ley de turismo para los hoteles, hostales y demás alojamientos, se nos prohibió poder operar paquetes y pues nos quedamos ahí. Y por eso es que esto también se ha movido un poco lento porque si nosotros hubiéramos podido operar, hubiéramos podido aplicar la eficiencia de la empresa privada para que esto se operara rápido. Pero actualmente no, lo que simplemente hacemos es apadrinarlos y sugerimos por qué no hacen tal cosa para así también movernos al ritmo de ellos.

Respondiendo a tu pregunta original la idea es encontrar algún operador para que se dinamice más.

Ahora también está lo que hacemos a través de redes sociales. A los huéspedes que se hospedan aquí se les envía un email diciéndoles que existen las opciones de los circuitos turísticos y así es como se dan los viajes a estos circuitos.

Andrea: Imaginemos que yo decido realizar uno de estos circuitos que están dentro de su oferta, me pongo en contacto con usted y yo le cancelo el dinero, pero ¿Quién me mostraría lo que contiene el circuito?

Ricardo: Depende a cuál quieras ir, por ejemplo, el bici tour Guayaquil, el guía de una operadora viene hasta el Manso y se lleva a los turistas en bicicleta a recorrer la ciudad.

El circuito de la isla trinitaria también se maneja así. Y el de Cerrito los Morreños también viene una persona del club de turismo del cerrito al hostel y se los lleva hasta allá.

Más o menos así es lo que se plantea hacer para este nuevo circuito que se agregará a la oferta, en este caso sería una propuesta de turismo agroecológico en la hacienda Campamento para diversificar la oferta.

El formato que mantendríamos sería el mismo puesto que nosotros no podemos operar, a veces el ministerio de turismo por querer ayudar a mejorar la calidad turística, lo que hace es que trae problemas.

Katherine: ¿Ganan alguna comisión por ofertar estos circuitos a los turistas?

Ricardo: Ganamos una comisión por cada uno de los circuitos.

El circuito de la Hacienda Campamento es el que estamos pensando en desarrollar. Nosotros apoyamos esto para darles más opciones a la gente que se hospeda aquí y además a todo tipo de público y también por apoyar a las comunidades, por apoyar al destino turístico. Hay personas que dicen: pero, ¿por qué en Guayaquil siempre es lo mismo?, siempre el city tour.

No hay mucha innovación aquí en Guayaquil, no hay mucha creatividad comparado con Quito, por ejemplo. Entonces yo veo que la hacienda campamento sería **un espacio interesante como para elaborar una propuesta de un circuito turístico.**

Ustedes trabajaran con nosotros, puesto que las personas de ese lugar de la hacienda campamento van a seguir las recomendaciones que se les den, y ustedes en este caso tienen la parte técnica pero quizás les falta la experiencia, pero nosotros tenemos la experiencia. Se pueden unir las tres cosas y podemos hacer algo muy bueno porque yo apporto con la experiencia de que yo sé cómo es este tipo de viajero y que le gustaría o no. Es por eso que deseo que me colaboren en crear una propuesta de un circuito turístico basado en el turismo agroecológico para diversificar un poco más la oferta.

Anexo C: ENTREVISTA #2 – TURISTA

Nombre: Elizabeth Carroll

Fecha: 21 de junio de 2018

Tiempo de duración: 10 minutos

Entrevistador: Katherine Villegas y Andrea Torres

Entrevistado: Elizabeth Carroll; Turista estadounidense.

Objetivo: Obtener información relevante que permita conocer más a fondo los detalles y así elaborar una propuesta eficiente para la empresa.

Introducción:

Buenas tardes Elizabeth, muchas gracias por permitirnos realizarte esta entrevista, la información que nos proporciones será muy valiosa para el estudio que estamos realizando, te pedimos que por favor que respondas a las preguntas de forma espontánea y sincera ya que los datos que me proporciones serán manejados con total confidencialidad. Una vez más gracias

Andrea: ¿Qué partes de Guayaquil has visitado por el momento?

Elizabeth: Conozco el Malecón 2000 que es un sitio turístico emblemático de la ciudad de Guayaquil, Las peñas, Puerto Santa Ana, la 9 de octubre, parque centenario y la bahía.

Katherine: ¿Cuál es tu principal motivación para realizar un viaje?

Elizabeth: Cada vez que viajo lo hago sobre todo para despejarme de lo habitual que tengo en mi día a día, para conocer otras culturas, salir de lo habitual. Cuando salgo a recorrer Guayaquil siento que no tan solo puedo hacer eso si no que también conozco un poco más de su historia, de su gente, de su cultura, gastronomía y más a allá de conocer, puedo enriquecerme de lo que ellos a mí me puedan aportar.

Katherine: ¿Por el momento que tipo de actividades has realizado durante tu estancia en la ciudad de Guayaquil?

Elizabeth: En Guayaquil he hecho tours personalizados, no he necesitado de una operadora que me arme el paquete si no que yo con lo poco que he investigado de la ciudad he armado mi propio paquete, pero no me cierro a la idea de tener que recurrir un día a alguna operadora. Pero te comento que en el Manso promocionaron algunos y decidí hacerlo, para arriesgarme a una aventura diferente.

Andrea: ¿Hasta el momento te has llevado alguna experiencia distinta?

Elizabeth: Te comento que en el tour que me ofreció el hostel Manso, el cual fue a Isla Trinitaria ha sido uno de los recorridos más auténticos que he tenido, ¿por qué te digo esto?, pues porque tuve la oportunidad **de conocer a los trinitarios, a los pobladores de allá, de una manera mucho más en confianza**, mucho más directa. Cuando tú vas a este tour en isla trinitaria tú estás viviendo con ellos un momento de sus vidas, estás degustando de su propia comida, estas bailando su propia música y lo que ellos te cuentan como anécdotas personales es lo que me hace dar cuenta de lo que realmente son ellos sin ningún tipo de poses.

Andrea: ¿Te gustaría realizar algo diferente a lo que comúnmente se realiza en la ciudad de Guayaquil, con esto me refiero a los tours en los cuales se hacen las típicas paradas técnicas para conocer la historia y nada más?

Elizabeth: Si, me encantaría incluso si sabes de una nueva propuesta por favor avísame para anotarme.

Katherine: Bueno Elizabeth te comento que estamos elaborando una propuesta para agregar un circuito turístico basado en el turismo agroecológico ¿Te llamaría la atención participar en él?

Elizabeth: Si me gustaría ir por lo que me comentas. Que ofrezcan circuitos para compartir e **involucrarnos un poco más con otras comunidades** es excelente idea, asimismo lo que me mencionas no es algo tan habitual. Te comento que el manso además de ser hostel es también restaurante y practica estas ideas del turismo agroecológico y pienso que sería una excelente idea que oferten un circuito que se base en esa línea, puesto que es siempre bueno ir más allá de lo que habitualmente estamos acostumbrados a conocer como turistas. Y sería genial que a nosotros como turistas nos muestren algo totalmente distinto de lo que comúnmente hacemos o conocemos.

Andrea: ¿Cuánto estarías dispuesta a pagar por un circuito turístico que tenga como duración 1 día?

Elizabeth: **Yo estaría dispuesta a pagar hasta \$65** dependiendo de cada una de las actividades que ofrezca el circuito.

Anexo D: Entrevista # 3- TURISTA

Nombre: Magi Boneva

Fecha: junio 23 del 2018

Tiempo de duración: 15 min

Identificación:

Entrevistador: Katherine Villegas

Entrevistado: Magi Boneva; Turista de Alemania

Objetivo: Obtener información relevante que permita conocer más a fondo los detalles y así elaborar una propuesta eficiente para la empresa.

Introducción:

Buenas tardes Magi, muchas gracias por permitirnos realizarte esta entrevista, la información que nos proporciones será muy valiosa para el estudio que estamos realizando, te pedimos que por favor que respondas a las preguntas de forma espontánea y sincera ya que los datos que me proporciones serán manejados con total confidencialidad. Una vez más gracias

Katherine: ¿Qué partes de Guayaquil has visitado?

Magi: En Guayaquil he visitado muchas partes, yo viví en Guayaquil 5 meses, y pues en todo ese tiempo visité el Malecón, Las peñas, La Perla, Parque samanes, Parque las higuanas. Algunos miradores, el mirador de Bellavista. La mayoría de las partes turísticas de Guayaquil conozco.

Katherine: Por el momento ¿Qué tipo de actividades realizaste durante tu estancia en Guayaquil?

Magi: La mayoría de las actividades que realicé estaba relacionada con mis amigos ecuatorianos que querían mostrarme la ciudad. Caminar era una de mis actividades diarias, cuando fui a samanes hice Canopy, también fui a dar un paseo a Isla Santay, Visita a los diferentes parques, a la Av. 9 de octubre. Fui a ver la parada militar. Actividades como City-Tour no he hecho

Katherine: ¿Cuál es tu principal motivación para realizar un viaje?

Magi: Mi principal motivación es primero conocer el lugar y después conocer más gente, siempre estoy conociendo cuando estoy viajando. Me gusta mucho conocer lugares nuevos, no importa si es algo muy grande como por ejemplo en Ecuador Las islas Galápagos o por ejemplo ir a un lugar pequeño. Lo importante es pasarla bien con amigos y tener una experiencia diferente.

Katherine: ¿Hasta el momento te has llevado una experiencia diferente durante tu estancia en Guayaquil? Coméntanos que tal tu experiencia

Magi: La verdad es que todo el tiempo cuando yo estaba en Guayaquil, algo así en particular que **me gustó mucho es que cuando iba a caminar en el malecón**, iba a la perla y a las peñas y justo en ese lugar me llamó la atención el faro y los escalones los cuales están enumerados.

Katherine: ¿Alguna vez tomaste algún circuito turístico (tour o recorrido) en Guayaquil, que fue lo que más te llamó la atención?

Magi: Hasta ahora no he tomado algún circuito turístico, bueno solo en isla Santay que recuerdo que fui acompañada de una guía, y también a lo que coges el bote necesitas de alguien que llevé hasta allá. Pero otro circuito turístico a Guayaquil no he hecho.

Katherine: ¿Te gustaría realizar algo diferente a lo que comúnmente se realiza en Guayaquil? Con esto me refiero a los típicos tours y recorridos.

Magi: **Me gustaría realizar un tour histórico** porque a mí me faltó conocer la historia de Guayaquil, y en Guayaquil al menos **durante mi estancia no pude notar algún tour** que me dijera “el malecón estaba así hace tantos años, o por aquí puedes ir a visitar tales museos” y cosas así.

Katherine: ¿Conoces los circuitos turísticos que ofrece el hostel manso boutique?

Magi: No, no conozco ninguno de estos circuitos que oferta el hostel que me mencionas.

Katherine: Magi aquí te menciono que los circuitos turísticos de ese hostel son 3: el primero es a la isla trinitaria, El Segundo a cerrito los norteños donde se hacen excursiones y compartes con las comunidades que viven en ese lugar y el tercer circuito es bici-tour Guayaquil que se basa en hacer recorridos por la ciudad de Guayaquil

Ahora tengo la siguiente pregunta, ¿Te gustaría participar en alguno de estos circuitos? ¿Sí?, ¿No? y ¿por qué?

Magi: Sí, la verdad que si me gustaría participar en los 3 Pero los 2 que **me llaman más la atención son los de Isla Trinitaria y también el bici-tour en Guayaquil**, porque en Guayaquil no hay mucha gente que usen bicicletas y pues me parece que sería algo novedoso.

Katherine: ¿Qué actividades te gustaría realizar durante esos circuitos si llegas a decidirte por uno?

Magi: Si me voy a el circuito a isla trinitaria **me gustaría participar con la comunidad, cómo viven allá, como funciona los sistemas de servicios básicos**, con esto me refiero a

que si tienen agua limpia y cosas así. En el circuito del bici-tour, **me gustaría ir a un lugar donde las personas normalmente no van tan seguido, un lugar más especial.**

Katherine: ¿Cuánto estarías dispuesta a pagar por un circuito que normalmente dura 1 día?

Magi: Por un tour en isla Trinitaria **estaría dispuesta a pagar \$38** y por el tour en bicicleta pues creo que no costaría mucho puesto que solo sería el alquiler de la bicicleta.



Ilustración 1: Entrevista a Ricardo Cevallos

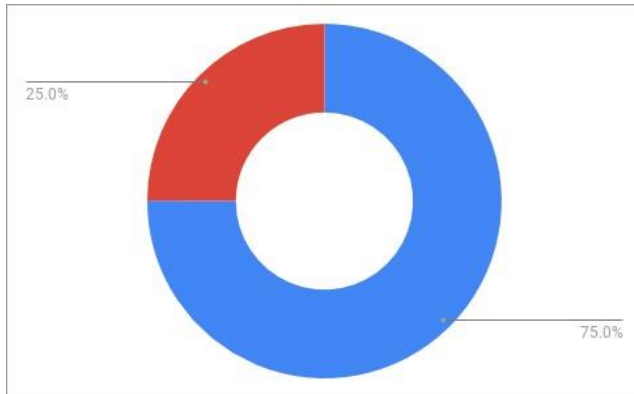
Anexo E: Datos estadísticos del Hostal
Porcentajes de ocupación

Periodo: Enero - junio 2018

Categoría: Standard

Universo: 1260

Ocupación: 75.0%



Categoría: Economy

Universo: 1080

Ocupación: 64.0%

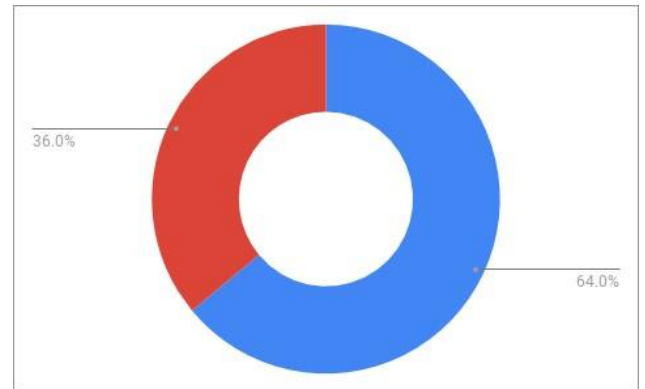


Ilustración 2: Porcentaje de Ocupación por categorías

Fuente: Hostal Manso Boutique, 2018

Categoría: Shared

Universo: 900

Ocupación: 59%

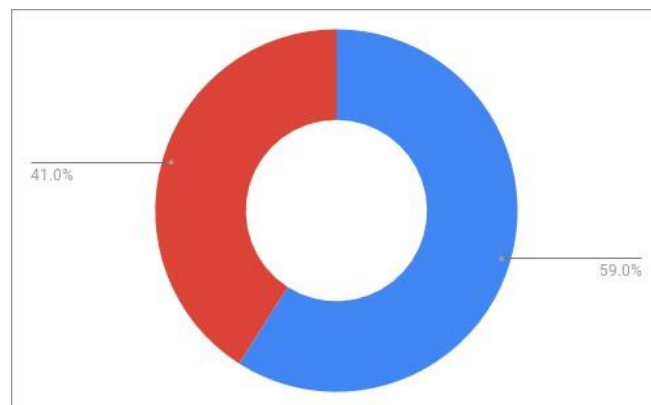


Ilustración 3: Ocupación en categoría compartida

Fuente: Hostal Manso Boutique, 2018

Promedio General

Ocupación: 69.9%

Ocupación promedio: 2115

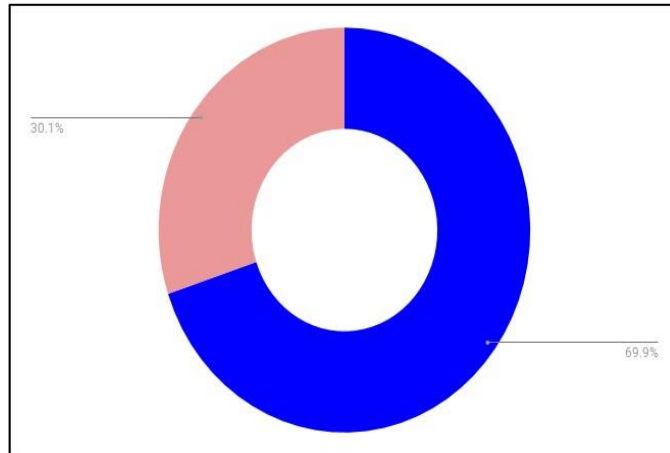


Ilustración 4: Gráfico de ocupación promedio General

Fuente: Hostal Manso Boutique, 2018

Anexo F: Determinación del tamaño de la Muestra- Raosoft


		Sample size calculator
What margin of error can you accept? <small>5% is a common choice</small>	<input type="text" value="10"/> %	The margin of error is the amount of error that you can tolerate if respondents are split 50-50 or 45-55. Lower margin of error requires a larger sample size.
What confidence level do you need? <small>Typical choices are 90%, 95%, or 99%</small>	<input type="text" value="99"/> %	The confidence level is the amount of uncertainty you can tolerate for one of the questions (1 in 20), the percentage of people that will get the correct answer if you exhaustively interviewed everyone. Higher confidence level requires a larger sample size.
What is the population size? <small>If you don't know, use 20000</small>	<input type="text" value="2115"/>	How many people are there to choose your random sample from?
What is the response distribution? <small>Leave this as 50%</small>	<input type="text" value="50"/> %	For each question, what do you expect the results will be? Leave this as 50% for the largest sample size. See below under More information .
Your recommended sample size is	154	This is the minimum recommended size of your survey. If you have a smaller population, you would need a larger sample size.

Ilustración 5: Cálculo estadístico del tamaño de la muestra

Fuente: Raosoft, 2018

ANEXO G: Diseño de la encuesta

CUESTIONARIO

Saludos cordiales, mi nombre es _____, soy estudiante de ESPOL. El siguiente cuestionario se lo ha desarrollado con el fin de identificar las preferencias del consumidor de paquetes/circuitos turísticos, esto permitirá obtener datos válidos que nos ayuden a determinar resultados para la investigación de mercados actual. La encuesta consta de 7 preguntas y tendrá una duración de 10 minutos. Agradecemos su participación.

Sección de Filtro: Por favor proceda a marcar con una "x" una sola respuesta.

1.- ¿Ha comprado alguna vez un paquete/ circuito turístico?

Sí No

2.- ¿Conoce los circuitos turísticos que oferta el Hostal Manso Boutique?

Sí No

3.- Si respondió sí por favor proceda a responder la primera pregunta del cuestionario, caso contrario responda la pregunta siguiente y agradecemos su participación.

¿Por qué no ha visitado los circuitos?

- 1) Falta de Tiempo
- 2) Falta de información
- 3) No le llama la atención
- 4) No se ha enterado
- 5) Solo viene por actividades puntuales

4.- Entre los circuitos turísticos que oferta el hostal Manso ¿A cuáles ha asistido?

Instrucción: Escoja marcando con una "X" una única opción.

- 1) Isla trinitaria
- 2) Guayaquil BiciTours
- 3) Cerrito los Morreños

5.- ¿Cuál es la motivación que le lleva a realizar los circuitos turísticos que forman parte de la oferta del manso? Instrucción: Escoja marcando con una “X” de 1 a 2 opciones.

- 1) Historia
- 2) Ecología
- 3) Naturaleza
- 4) Cultura
- 5) Experiencias Auténticas

6.- indique ¿Cuáles de las siguientes características lo motivan a comprar un paquete/circuito turístico? Instrucción: escoja marcando con una “X” la opción que usted considere más importante.

- 1) Que tenga un buen precio
- 2) Que tenga todos los servicios incluidos
- 3) Que cuente únicamente con el servicio de guianza y transporte
- 4) Que el paquete sea de calidad

7.- ¿Con quién/es suele usted realiza circuitos turísticos? Instrucción: Marque con una “X” únicamente 2 opciones.

- 1) Solo
- 2) Con amigos
- 3) En pareja
- 4) En familia

8.- ¿Cuánto dinero suele gastar en la compra de paquetes/circuitos turísticos de un solo día/ persona? Instrucción: Escoja marcando con una “X” una única opción

- 1) De \$15 a \$20
- 2) De \$21 a \$25
- 3) De \$26 a \$30
- 4) De \$31 a \$35
- 5) De \$36 a \$40

9.- Cuando usted necesita paquetes/ circuitos turísticos ¿Dónde los busca?

Instrucción: Escoja sólo 3 opciones, marcando con una “X” las casillas que seleccione.

- 1) Facebook
- 2) Instagram
- 3) Operadoras de turismo
- 4) Hotel en el que se aloja
- 5) Recomendación de amigos/ familiares
- 6) En buscadores de internet

10.- ¿Pagaría por un circuito turístico basado en el turismo agroecológico?

Instrucción: Marque con una “X” una sola opción.

Turismo Agro-ecológico: Tipo de turismo que se lleva a cabo en un entorno natural, el mismo que ofrece a las personas que participen, la experiencia de conocer las explotaciones tradicionales agrarias. Además de respetar los recursos agrarios y ganaderos. Ofreciendo a los participantes alojamiento en casas rurales y comida ecológica que se cultiva en huertos.

Sí No

11.- ¿En cuál/es de las siguiente/s actividad/es estaría interesado si se lleva a cabo la implementación de un circuito turístico basado en el turismo agro-ecológico en un lugar llamado “La Hacienda Campamento”? Instrucción: Evalúe cada criterio y marque con una “x” una sola opción por actividad en la siguiente escala en donde 1 es nada interesado y 5 muy interesado.

#	Actividad	Nada Interesado 1	Escasamente Interesado 2	Neutral 3	Interesado 4	Muy interesado 5
1	Preparación del chocolate					
2	Agricultura ecológica					

3	Interacción con la comunidad					
----------	------------------------------	--	--	--	--	--

Sección de datos personales

1.- País:

2.- Género

1) Masculino

2) Femenino

3.- Edad

1) 18 - 20 años

3) 31 – 50 años

2) 21 – 30 años

4) 51 años o más

4.- Nivel de instrucción

1) Primaria

4) Posgrado

2) Secundaria

5) Doctorado

3) Pregrado

5.- Nivel económico

1) Bajo

2) Medio

3) Alto

Fuente: Elaboración propia

Anexo H: Libro de códigos

Tabla 1: Libro de códigos

Grupo	Verbatims
Motivación	<p>“Cada vez que viajo lo hago sobre todo para despejarme de lo habitual...conocer otras culturas”</p>
Experiencias	<p>“Caminar era una de mis actividades diarias, cuando fui a samanes hice Canopy”</p> <p>“Conocer a los trinitarios, a los pobladores de allá, de una manera mucho más en confianza”</p>
Gustos y preferencias	<p>“Me gustaría realizar un tour histórico...durante mi estancia no pude notar algún tour así”</p> <p>“Me gustaría participar con la comunidad, cómo viven allá, como funciona los sistemas de servicios básicos”</p> <p>“Me gustaría ir a un lugar donde las personas normalmente no van tan seguido, un lugar más especial”</p>
Expectativas	<p>“Primero conocer el lugar y después conocer más gente”</p> <p>“No importa si es algo muy grande... o por ejemplo ir a un lugar pequeño”</p> <p>“Pasarla bien con amigos y tener una experiencia diferente”</p> <p>“Puedo enriquecerme de lo que ellos a mí me puedan aportar”</p> <p>“Involucrarnos un poco más con otras comunidades”</p>
Precios	<p>“Estaría dispuesta a pagar \$38”</p> <p>“Yo estaría dispuesta a pagar hasta \$65”</p>

Fuente: Elaboración propia

Anexos I: Gráficos estadísticos

1) ¿Ha comprado alguna vez un paquete/ circuito turístico?

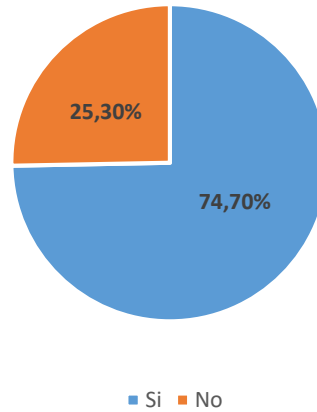


Gráfico 1: Compra de paquetes turísticos

Fuente: Elaboración propia

2) ¿Conoce los circuitos turísticos que oferta el Hostal Manso Boutique?

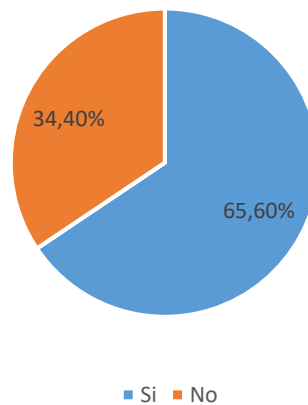


Gráfico 2: Conocimiento de la oferta de los circuitos del Hostal

Fuente: Elaboración propia

3) ¿Por qué no han visitado los circuitos?

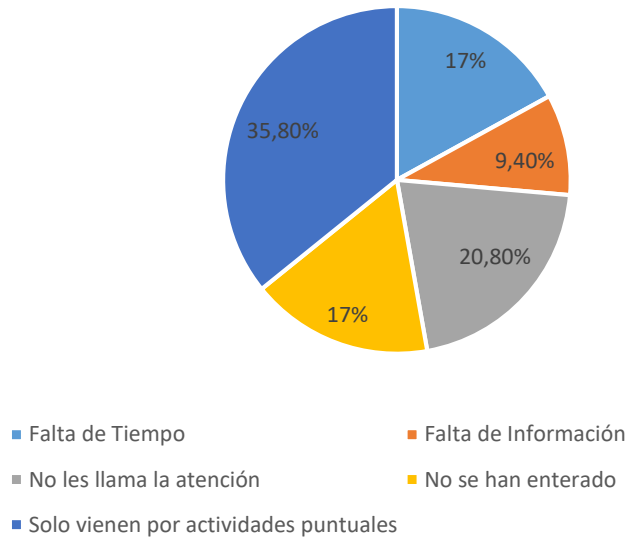


Gráfico 3 Razón de no haber visitado los circuitos

Fuente: Elaboración propia

4) Entre los circuitos turísticos que oferta el hostel Manso ¿A cuáles ha asistido? Instrucción: Marque una sola opción.

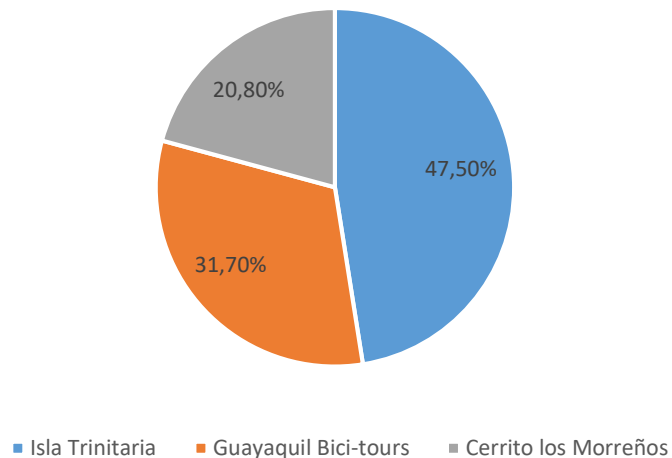


Gráfico 4: Asistencia a los Circuitos

Fuente: Elaboración propia

5) ¿Cuál es la motivación que le lleva a realizar los circuitos turísticos que forman parte de la oferta del manso? Instrucción: Escoja marcando 2 opciones.

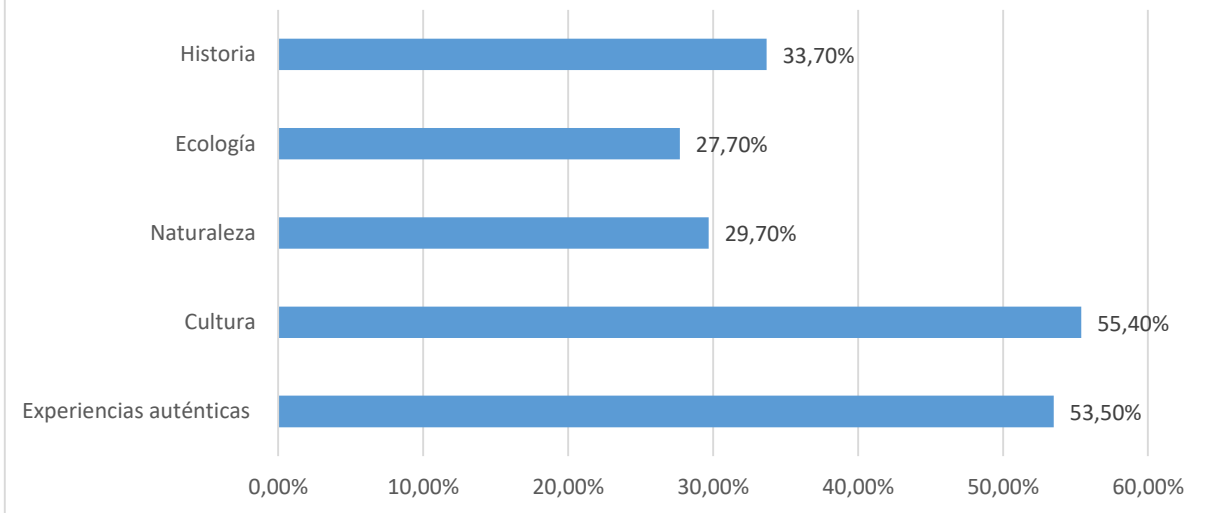
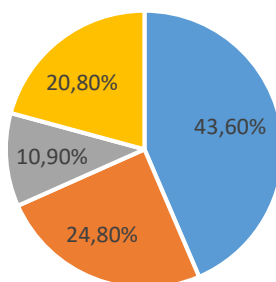


Gráfico 5: Motivación de la Visita

Fuente: Elaboración propia

6) Indique ¿Cuáles de las siguientes características lo motivan a comprar un paquete/circuito turístico? Instrucción: escoja la opción que usted considere más importante.



- Que tenga un buen precio
- Que tenga todos los servicios incluidos
- Que cuente únicamente con el servicio de guianza y transporte
- Que el circuito sea de calidad

Gráfico 6: Motivación de la Compra de un Circuito

Fuente: Elaboración propia

**7) ¿Con quién/es suele usted realizar circuitos turísticos?
Instrucción: Marque únicamente 2 opciones.**

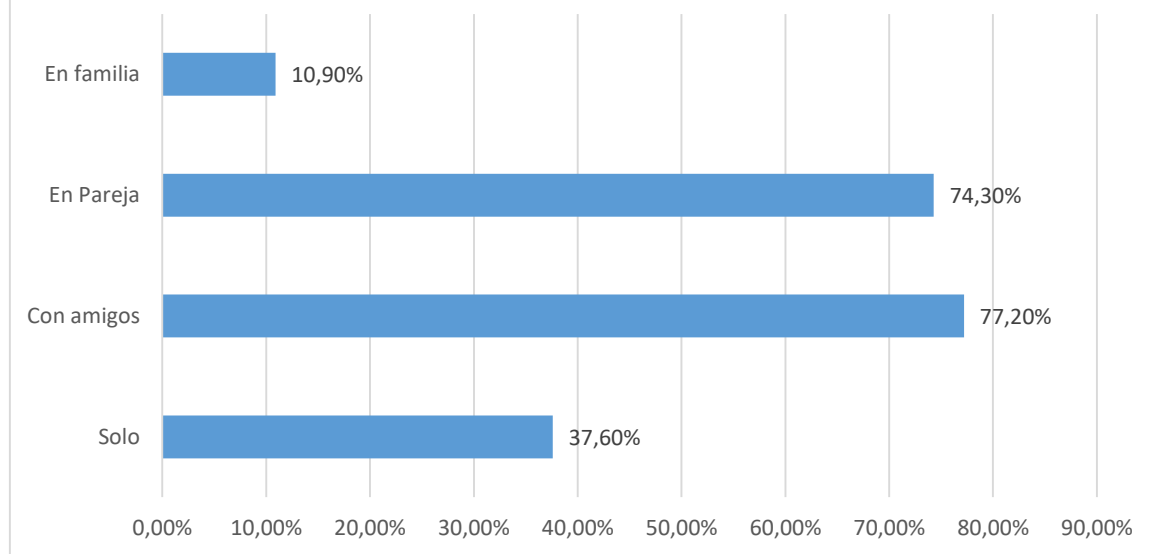


Gráfico 7: Personas con las que realiza los circuitos

Fuente: Elaboración propia

8) ¿Cuánto dinero suele gastar en la compra de paquetes/circuitos turísticos de un solo día? Instrucción: Escoja una sola opción.

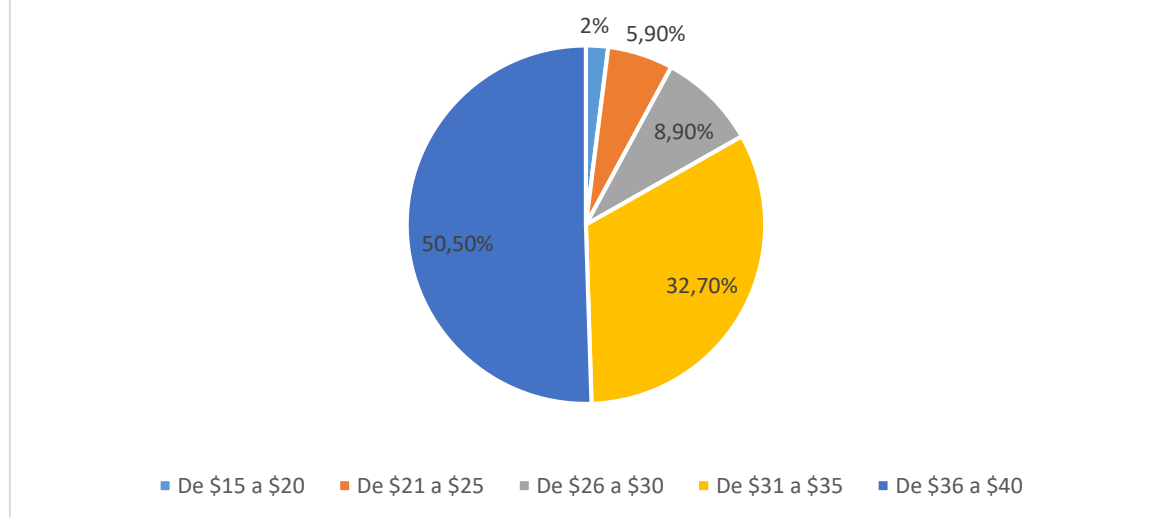


Gráfico 8: Promedio de Gastos en Circuitos Turísticos

Fuente: Elaboración propia

**9) Cuando usted necesita paquetes/ circuitos turísticos
¿Dónde los busca? Instrucción: Escoja sólo 3 opciones.**

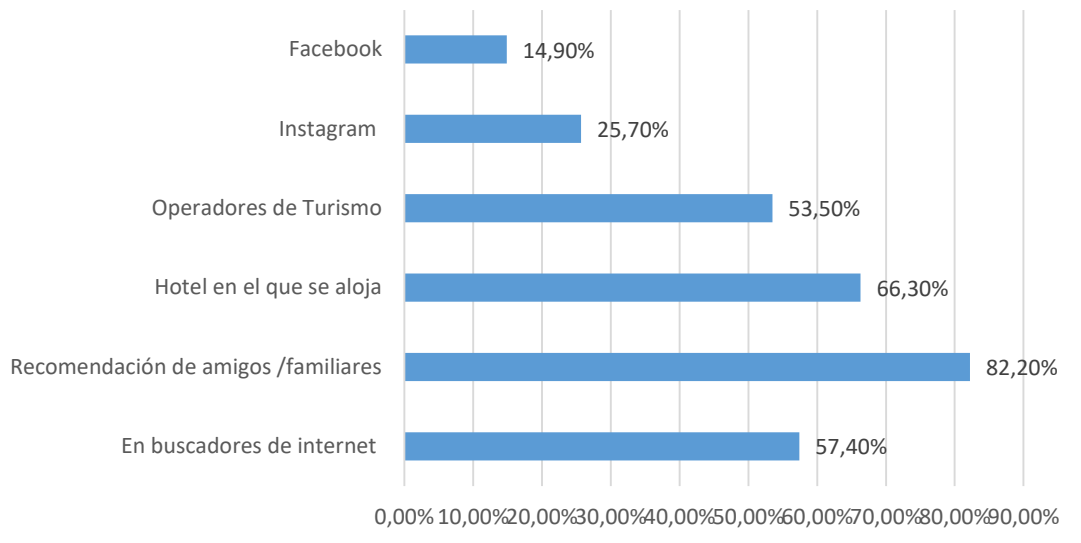


Gráfico 9: ¿Dónde Busca Circuitos Turísticos?

Fuente: Elaboración propia

**10) ¿Pagaría por un circuito turístico basado en el
turismo agro-ecológico?**

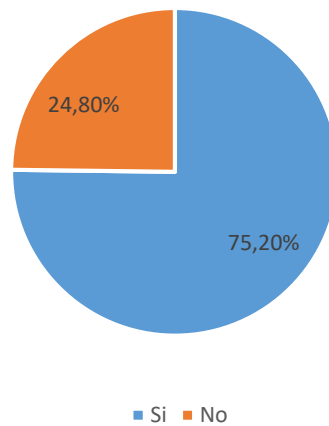


Gráfico 10: ¿Pagaría por un circuito turístico basado en el turismo agro-ecológico?

Fuente: Elaboración propia

11) En cuál/es de las siguientes actividades estaría interesado si se lleva a cabo la implementación de un circuito turístico basado en el turismo agro-ecológico en un lugar llamado “La Hacienda Campamento”? Instrucción: Evalúe las actividades según su cri

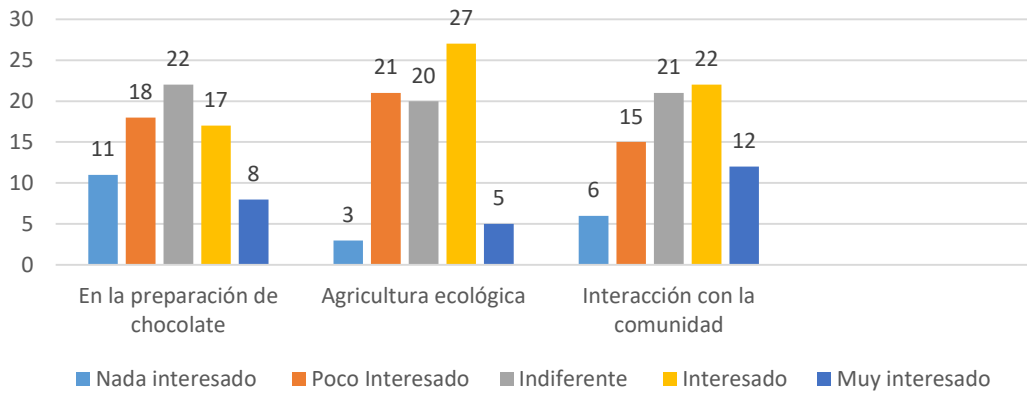


Gráfico 11 Interés de Participación en Actividades

Fuente: Elaboración propia

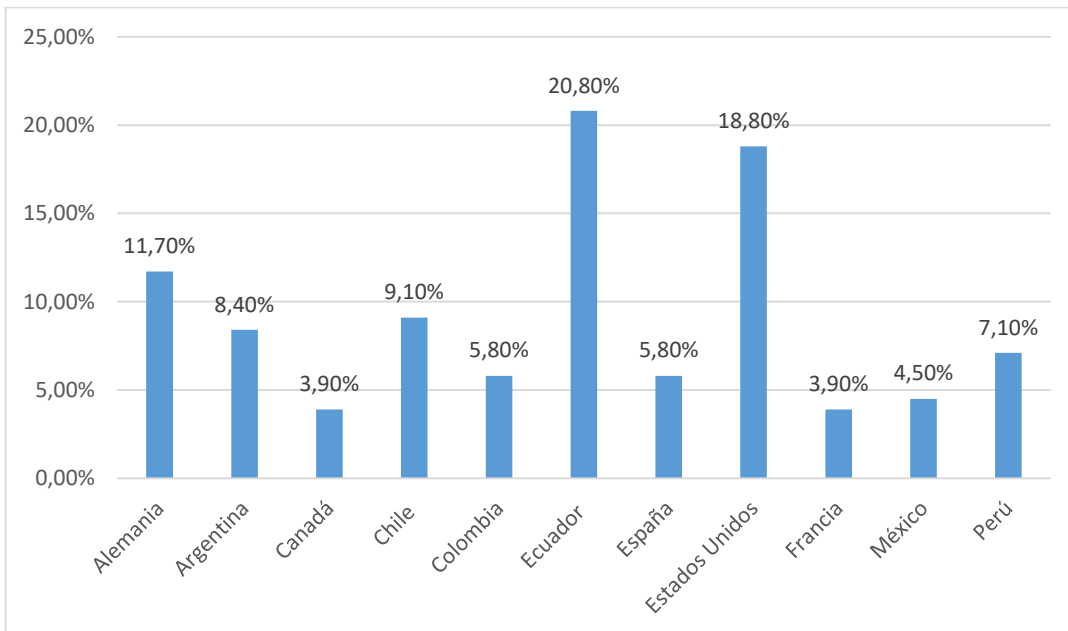


Gráfico 12: País de Origen de los Encuestados

Fuente: Elaboración propia

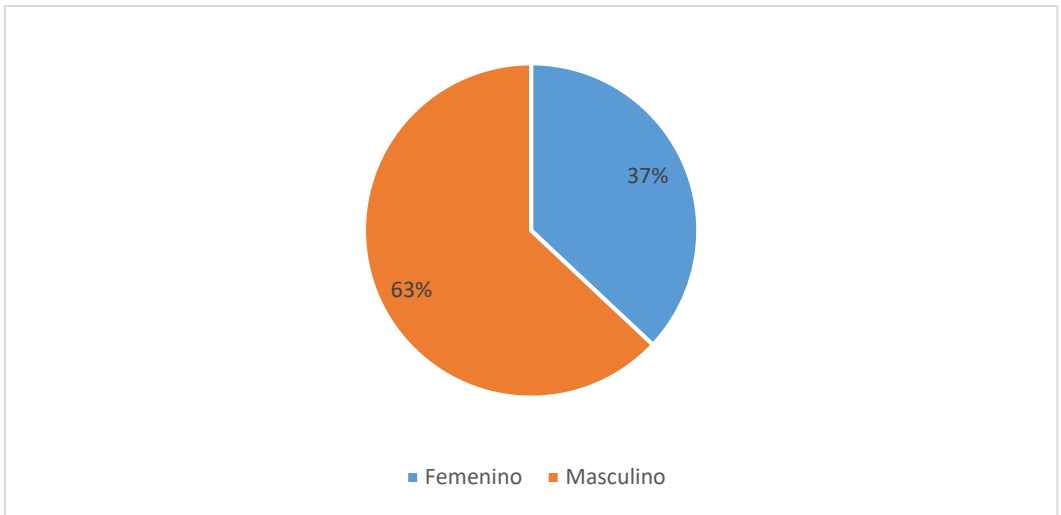


Gráfico 13: Género de los encuestados

Fuente: Elaboración propia

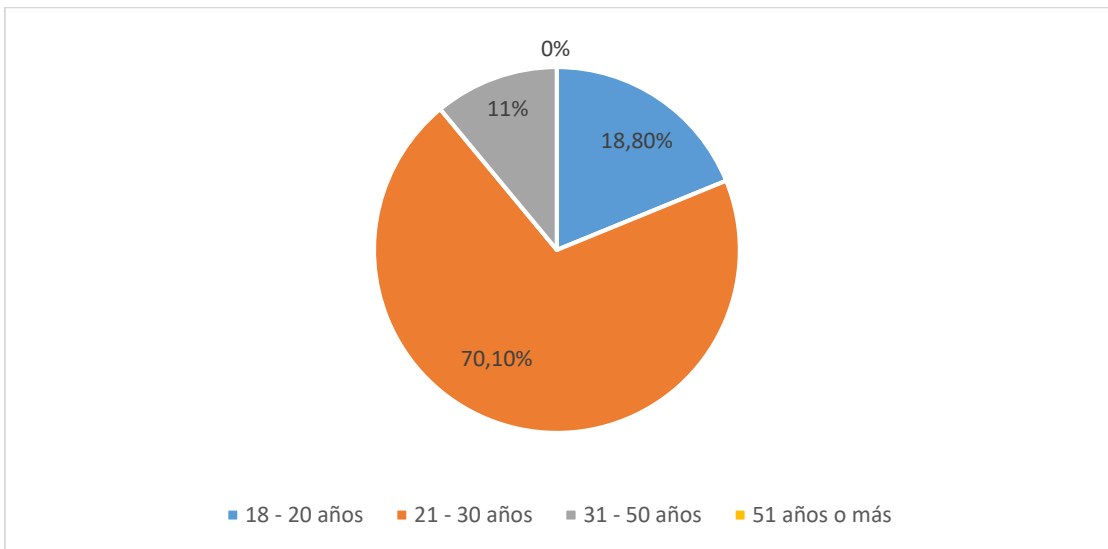


Gráfico 14: Edad de los Encuestados

Fuente: Elaboración propia

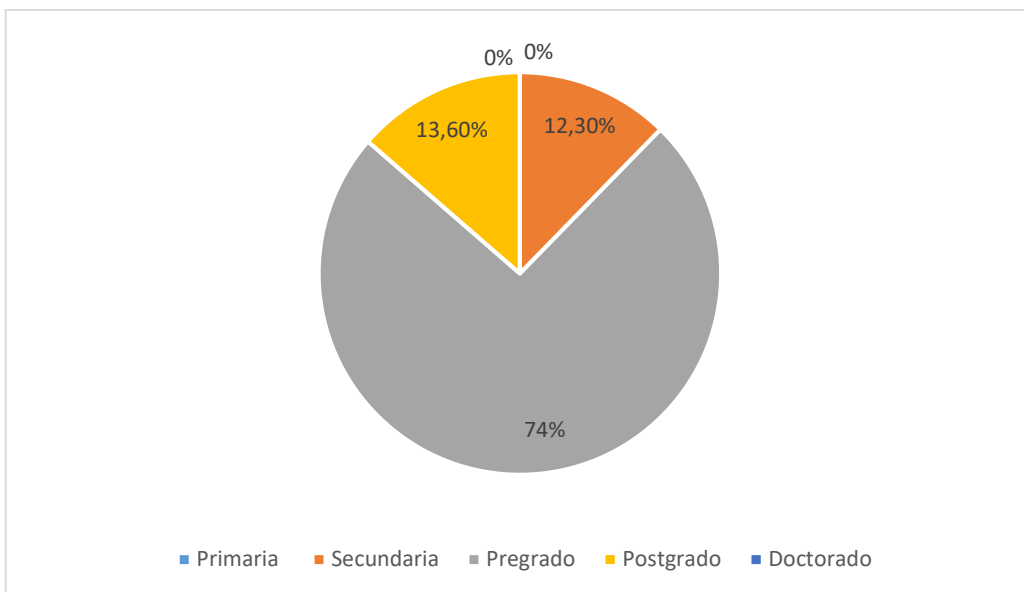


Gráfico 15: Nivel de Instrucción de los Encuestados

Fuente: Elaboración propia

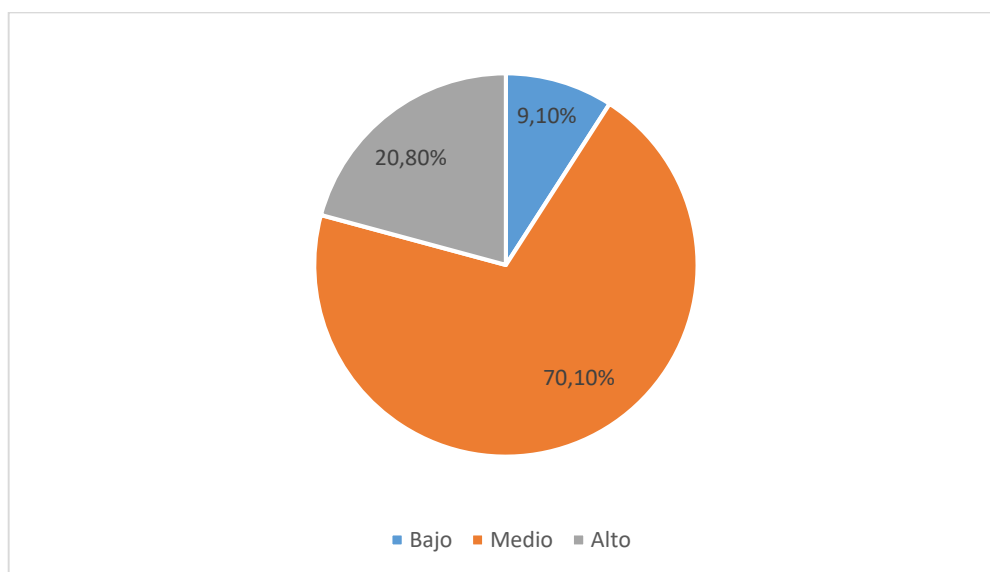
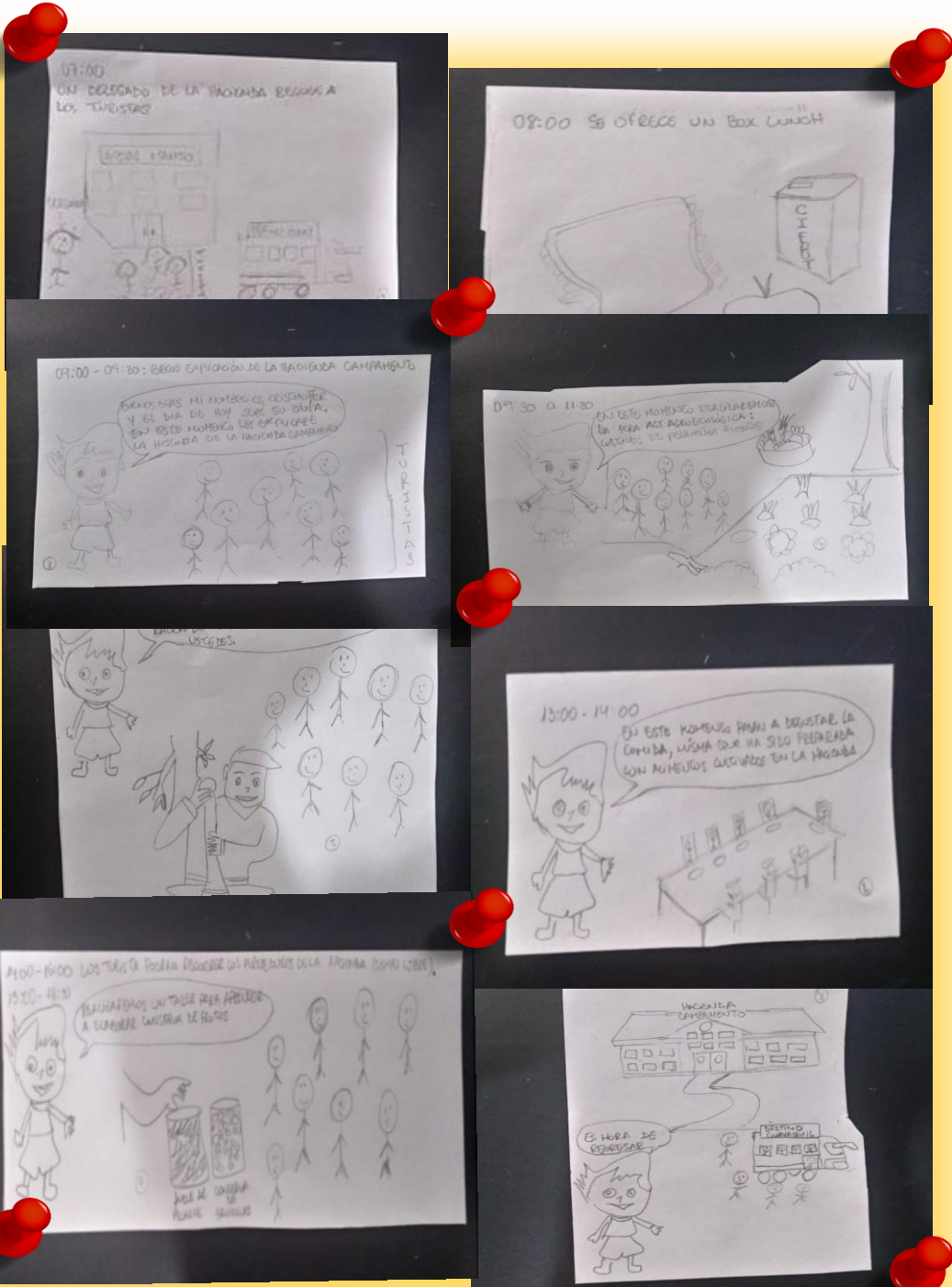


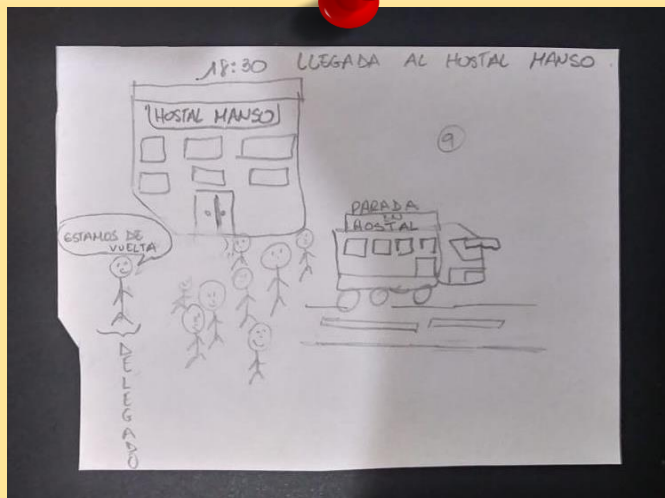
Gráfico 16: Nivel Económico de los Encuestados

Fuente: Elaboración propia

Anexo J: Prototipo Inicial

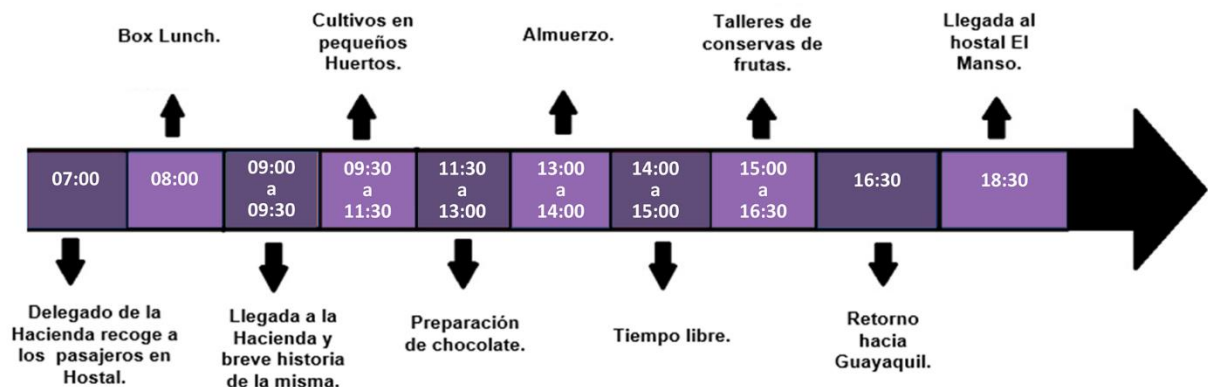
Prototipo de baja calidad utilizando la herramienta story board





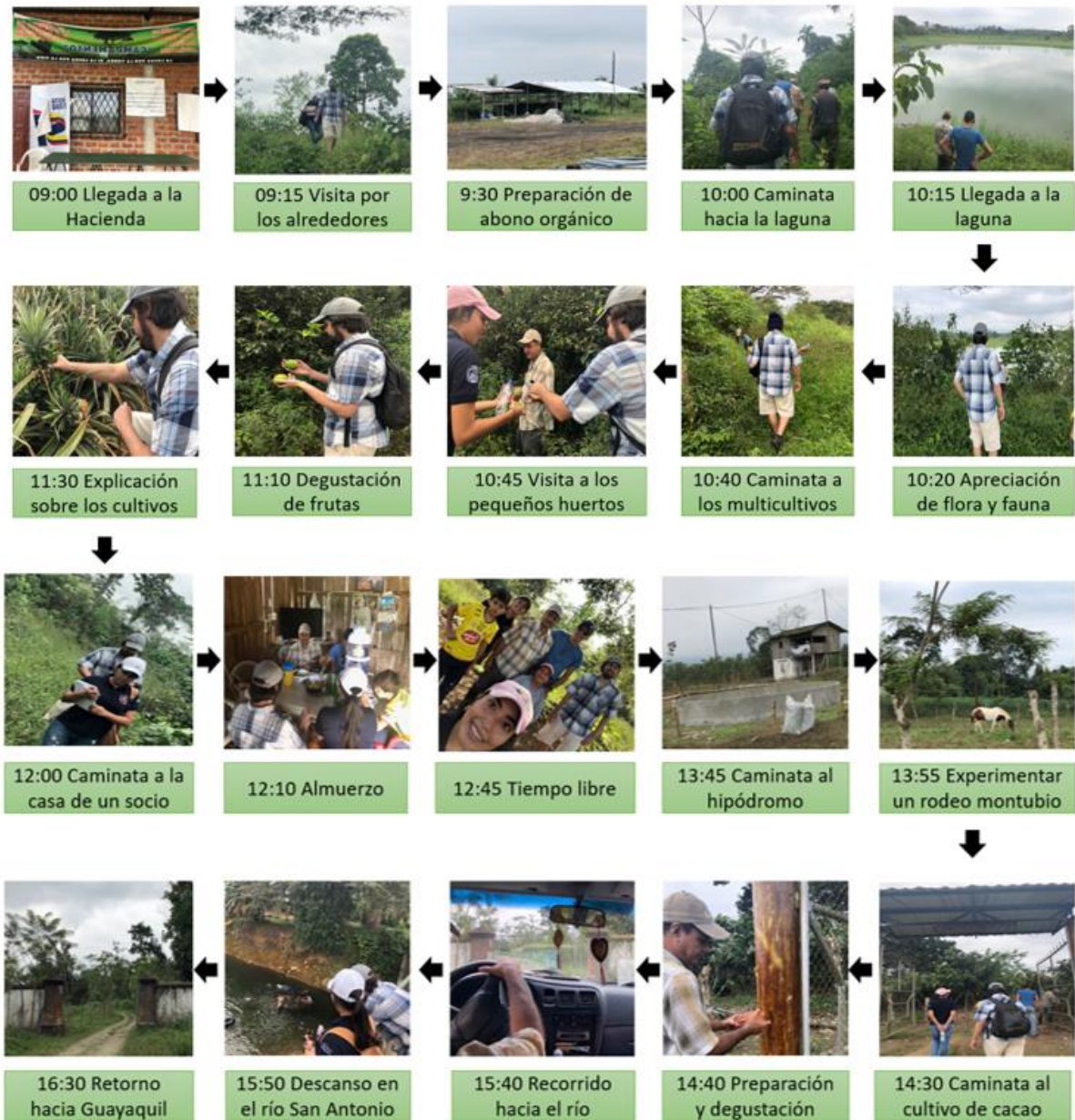
Fuente: Elaboración propia

Anexo K: Itinerario



Fuente: Elaboración propia

Anexo L: Prototipo Final



Fuente: Elaboración propia

**Anexo M: Ficha de Observación de Prueba para la Elaboración del Circuito
Turístico**

Lugar:	Hacienda Campamento en Bucay	Fecha:	10/08/2018
Hora de salida:	09:30 am	Hora de llegada:	18:00
Número de turistas:	1		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Salimos del Hostal exactamente a las 9y30, en un auto pequeño en compañía de un turista. En el transcurso del camino hacia Bucay hicimos pequeñas paradas lo que demoró un poco nuestra llegada. En fin, durante el trayecto pudimos notar que es indispensable tener a la mano pastillas para el dolor de cabeza, puesto que hay un pequeño cambio de altura. ✓ Llegamos a la Hacienda Campamento a las 11y40, donde nos recibió uno de los miembros de la asociación el Sr. Elson. ✓ Nos comentaron un poco de la historia de la Hacienda Campamento, las actividades que se realizan en la misma tales como la preparación del chocolate con la fruta del cacao, elaboración de conservas de frutas, preparación de abono entre otras cosas. ✓ A la 13:00 dimos un recorrido por la hacienda, observando las cosechas de cacao, maracuyá, piña entre otros. Se pudo observar que es un lugar muy tranquilo en donde se puede estar en pleno contacto con la naturaleza. ✓ Hay el espacio suficiente para proponer actividades de cabalgatas. ✓ Se degustó de la fruta del cacao. ✓ Dimos una vuelta por la laguna que se encuentra en la Hacienda. ✓ Se pudo observar gran cantidad de caña guadua en dónde también se mencionó la posibilidad de adecuarlo con los mismos materiales naturales que se encuentran ahí. 			

- ✓ Luego de eso visitamos la finca de la señora Patricia en donde nos preparó un almuerzo hecho con ingredientes que se siembran en la Hacienda.
- ✓ La señora nos comentaba que el proyecto de involucrar al turismo en la Hacienda le parecía interesante puesto que ella estaba dispuesta en apoyar en las actividades de alimentación con respecto a la preparación de almuerzos para los futuros turistas.
- ✓ Finalmente dimos un último recorrido por la finca de la señora Patricia.
- ✓ Durante cada uno de los trayectos el Sr. Elson nos obsequió diversas frutas.
- ✓ 16:30 emprendimos nuestro regreso hacia la ciudad de Guayaquil.

Fuente: Elaboración propia

Anexo N: Transcripción de la Entrevista de los Actores Claves

Sr. Elson: El municipio nuestro está bastante quebrado no ha considerado que aquí es netamente turístico. El turismo lo hacen de una forma particular. Por la zona de Bucay sé que tienen turismo particular. Aquí la que explota más el turismo es Isabel Noboa, por acá tiene unas fincas, las cuales son una de las fincas más caras, San Rafael, con una hectárea de terreno de \$70000.

Ricardo: Pero por ejemplo yo comparo San Rafael con esta Hacienda Campamento y me parece que este es un lugar más interesante y más natural.

Sr Elson: Isabel Noboa trae el turismo y los dirige hacia las cascadas.

Ricardo: ¿Y cuál sería una cascada cercana de aquí?

Sr Elson: Las 7 cascadas.

Andrea: ¿A cuánto tiempo se encuentran las cascadas desde aquí?

Sr Elson: A unos 20 minutos.

Ricardo: y hay alguien de aquí del grupo de la hacienda que conozca bien y que pueda llevar a las personas.

Sr Elson: Si. De aquí siempre van. Yo creo que el primer enfoque en esto sería prepararnos, en este caso involucrar a los socios más que todos en preparar aquellas personas que se van a encargar de dar la bienvenida, la alimentación, el recorrido por las fincas, involucrar a las personas en la cosecha del cacao, mantenimiento en la poda entre otras actividades.

Ricardo: Me parece correcto que sean varias personas que se encarguen de dichas actividades, de la misma manera esas personas pueden ir rotando en la función para cada una de las actividades.

Sr Elson: Claro esa es la idea. Las microempresas que se han creado dentro de la Hacienda Campamento, es la comercializadora de cacao, porque aquí el concepto nuestro es: La tierra es asociativa, nadie es dueño de la tierra. El trabajo es familiar, por ejemplo, yo tengo mi lote, mi área sin nada, yo trabajo con mi familia y la comercialización se integra de forma asociativa. Ese es el concepto básico aquí.

Hace 2 años se ha estado generando la comercialización integral, la estamos haciendo en el centro de acopio, aquí aún no tenemos las condiciones. Más que todo por la seguridad. La otra microempresa está en proceso y es la de producción de derivados, como por ejemplo mermeladas, chocolates de cacao, entre otras. Nosotros el producto

lo traemos maquilado, quizás en costos nos sale igual, pero obtenemos un mejor producto.

Ricardo: ¿Qué significa maquilado?

Sr Elson: Significa que el producto, en este caso el cacao nosotros entregamos el cacao a la Sra. Maquita, ella nos devuelve el producto molido, en bloques de 25 kilos, y ese producto cuando nos llega, lo vamos haciendo en barras.

Ricardo: Entonces, maquilar significa que lo muelen.

Sr Elson: Si. Normalmente el producto que se hacía aquí en la Hacienda Campamento tenía una especie de concho y en el fondo se quedaba el cacao. Pero el maquilado que enviamos a hacer con la Sra. Maquita no presenta ese problema. Se ha entrado en conversación con ellos para que nos entreguen el producto maquilado y nosotros lo que hacemos es procesarlo y darle las formas, el empaquetado y todo eso.

Ricardo: ¿El empaquetado de ustedes ya sale en las barras de chocolate?

Sr Elson: Si. **Nos dedicamos a la elaboración de un chocolate netamente amargo.**

Ricardo: ¿Y no han pensado en hacer uno quizás con panela?

Sr Elson: Estamos en eso, primero estamos con el chocolate amargo, luego queremos irle dando forma. **Incluso estamos en Salinas de Bolívar, viendo como es el proceso, aprendiendo y siempre estando en actividades.**

Ricardo: Fíjese en el modelo de pacari, el modelo de pacari ha sido muy exitoso. A diferencia de Salinas de Bolívar, ellos utilizan azúcar blanca y le ponen leche, en pacari usan panela y aceitina de girasol que es más saludable y no le ponen leche y esos chocolates pacari tienen una cantidad de premios porque eso es lo que la gente quiere, algo más natural. Preferible que el chocolate que vayan hacer sea más tipo como el pacari, más natural no con leche y no con azúcar blanca.

Sr Elson: La idea es esa. La tendencia es lo orgánico. **La visión que tenemos es ser un centro de referencia agroecológico para el 2020.** La otra microempresa es elaborar abono orgánico. Estas 3 microempresas que he mencionado están dentro de la asociación. **Hay un grupo dentro de la Hacienda que se dedica a la apicultura.**

Ricardo: La apicultura son las abejas, verdad. Es bastante interesante para el turismo y también para la producción.

Sr Elson: Esto también se puede explotar mucho aquí. **Ya hemos capturado las primeras colmenas. Hemos sido capacitados en esto, nosotros mismos hacemos la captura y lo demás.**

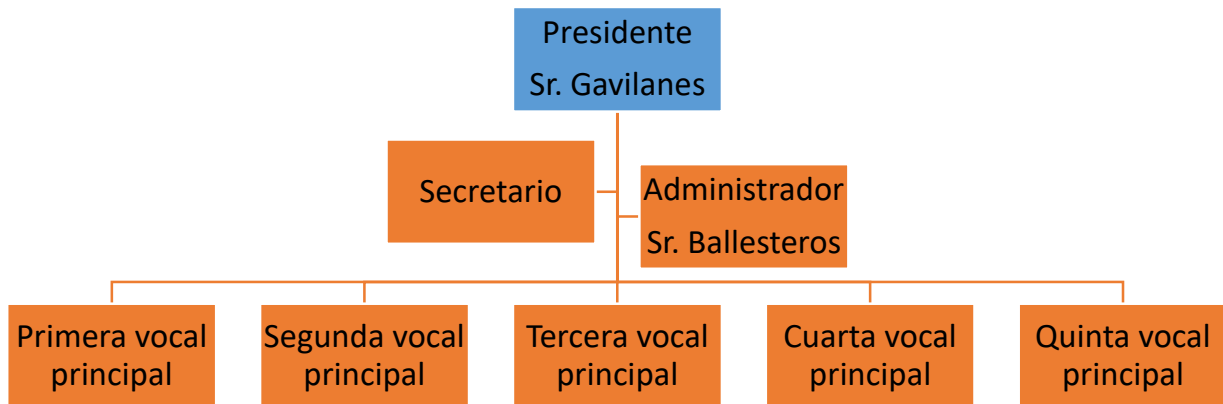
Anexo Ñ: Libro de Códigos

Tabla 3 Libro de códigos

Grupo	Verbatims
Motivación	<i>“Yo creo que el primer enfoque en esto sería prepararnos, en este caso involucrar a los socios, más que todo en preparar aquellas personas que se van a encargar de dar la bienvenida, la alimentación, el recorrido por las fincas”</i>
Actividades	<i>“Nos dedicamos a la elaboración del chocolate netamente amargo”</i> <i>“Incluso estamos en Salinas de Bolívar, viendo como es el proceso, aprendiendo y siempre estando en actividades”</i> <i>“Hay un grupo dentro de la Hacienda que se dedica a la apicultura”</i> <i>“Ya hemos capturado las primeras colmenas. Hemos sido capacitados en esto, nosotros mismos hacemos la captura y lo demás. ”</i>
Expectativas	<i>“La visión que tenemos es ser un centro de referencia agroecológico para el 2020”</i>

Fuente: Elaboración propia

Anexo O: Organigrama de la Asociación de la Hacienda Cmapamento-Bucay



Fuente: Elaboración propia

Anexo P: Datos generales de la Asociación de la Hacienda Campamento

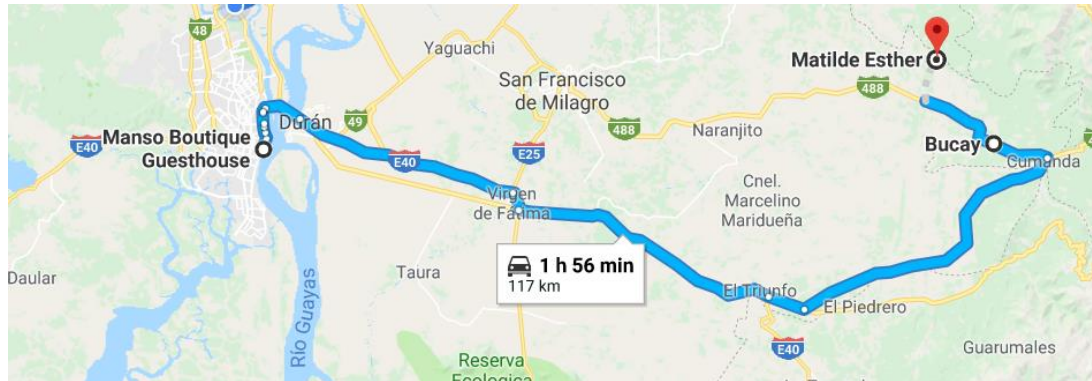
Datos generales de la Asociación de la Hacienda Campamento

- La asociación se establece legalmente en el 2008
- En el 2012 se entregan simbólicamente las escrituras de la hacienda campamento
- La asociación cuenta con 93 socios, siendo el Sr. Gavilanes su actual presidente.
- Sus miembros se reúnen el segundo sábado cada dos meses, es decir cada 60 días; para que se lleven a cabo estas reuniones se debe de contar con la presencia de al menos la mitad de los socios.
- Los representantes de la asociación pueden realizar sus funciones por dos años y pueden ser reelectos una sola vez para el mismo cargo.
- Celebran una fiesta anual en honor a la formación de su asociación el 25 o 26 de agosto.
- En la zona se realizan cultivos agroecológicos del cacao, piña, yuca, maracuyá y verde.
- Intentan desarrollar microempresas direccionadas a la comercialización directa del cacao, la producción de sus derivados como lo son el chocolate amargo y la mermelada, así como la elaboración de abono orgánico, fungicidas orgánicos y apicultura.
- Entre los recursos que posee se tiene la variedad en el cultivo orgánico y diversas actividades asociadas, la práctica del rodeo montubio, pelea de gallos y la pesca de tilapias, de la misma forma, cuentan con un sendero húmedo montañoso, la presencia de una laguna artificial de 100.000 m² y el río San Antonio dentro de su territorio y la cercanía a las 7 cascadas de Naranjal.

Fuente: Elaboración propia

Anexo Q: Ubicación de la Hacienda

Ubicación geográfica del Recurso



Fuente: Google Maps