



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE INGENIERÍA MARÍTIMA Y CIENCIAS DEL MAR**

**“PROPUESTA DE CREACIÓN DE UN ECOLOGE & SPA, EN LA  
COMUNA LIBERTADOR BOLÍVAR DEL CANTÓN SANTA ELENA”**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

**LICENCIADO EN TURISMO**

Presentado por:

Maria Michelle Galarza

Maria José Navarro

Kennia Zúñiga Zambrano

GUAYAQUIL – ECUADOR

AÑO

2009

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por permitirme terminar la carrera y estar a mi lado en todo momento; a mis padres e hijo por su confianza y fortaleza.

A mis amigas, por enseñarme el valor de la amistad.

A mi Directora de Tesis Lic. Cecilia Banderas por su apoyo incondicional en este trabajo.

***Kennia Zúñiga Zambrano.***

Por ser mi inspiración y guía en todo momento, siempre agradecida a ti mi Padre Celestial

***María Michelle Galarza.***

A Dios, mis Padres y a mis compañeras de tesis Kennia Zúñiga y María Michelle Galarza; sin ustedes no hubiera sido posible alcanzar esta meta en mi vida. Gracias.

***María José Navarro.***

## **DEDICATORIA**

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y darme salud para lograr mis objetivos; a mis padres e hijo por ser los pilares más importantes en mi vida; ellos día a día demuestran su amor y apoyo para seguir adelante.

***Kennia Zúñiga Zambrano.***

Las mas sincera y cariñosa dedicación de mi tesis a mis padres quienes han hecho posible la culminación de mi carrera. Gracias a su esfuerzo y consejos.

***María Michelle Galarza.***

A mi madre, por su apoyo y confianza; sin ella no hubiera llegado a ser la persona que soy.

***María José Navarro.***

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

Lic. Cecilia Banderas

DIRECTOR DE TESIS

---

M. Sc. Wilmer Carvache

VOCAL PRINCIPAL

---

Ing. Hector Ayon

PRESIDENTE TRIBUNAL

## DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)

---

Ma. Michelle Galarza

---

Ma. José Navarro

---

Kennia Zúñiga

## **RESUMEN**

El turismo es reconocido como una actividad productiva de importancia debido a la ventaja que tiene para integrarse con los demás sectores de la economía, gracias a los atractivos con los que cuenta la región como una importante generadora de empleo y potencial pilar de desarrollo.

A partir de la visión de construir un paraíso turístico organizado, sostenible y apacible, varios gestores ambientales e interesados en la zona costera, han trabajado en conjunto con organizaciones como la ONG Centro de Promoción Rural (CPR), Coastman Ecuador, e instituciones del gobierno como la Subsecretaria de Turismo del Litoral y el Ministerio de Ambiente, para lograr el objetivo propuesto.

La actividad de mayor importancia, en muchos de los pueblos de las zonas costeras del Ecuador, es la pesca y la agricultura, y hasta hace unos años era la principal actividad de sustento de los pobladores de Libertador Bolívar. El turismo aunque no era una fuente importante de ingresos se ha

venido desarrollando espontáneamente y con gran interés por parte de la comuna.

La playa de Libertador Bolívar, al norte de la vía a Guayaquil, es ahora un foco de turismo sostenible en las costas ecuatorianas. El pueblo es habitado por 2.800 personas, muchas de las cuales no habían dedicado mucho tiempo de su vida al “turismo” o a ofrecer algún producto al turista.

Actualmente gracias al apoyo y la visión de líderes locales como Reynaldo Orrala, Eugenio Coronado, Carlos Floreano, Luis Coronado, Sigilfredo Barzola y Smeling Suárez, este servicio dejó de ser un mero sustento aislado y empezó a tomar una visión de modo de vida sostenible, es decir más organizado y respetuoso con los recursos naturales.

En los últimos años, la Comuna Libertador Bolívar se ha dado a conocer como un destino potencial para el turismo de sol y playa, de relajamiento y porque no para realizar actividades ecoturísticas y de aventura.

Libertador Bolívar posee una variedad de recursos como lo es el Islote El Pelado, la playa, el río Atravesado, ensenada la Boquita en los cuales se puede realizar diversos deportes de aventura como buceo, snorkel, pesca deportiva y avistamiento de aves. Además se pueden realizar actividades ecoturísticas como senderismo, cabalgatas y camping dentro de la comuna y en sus alrededores como en el cerro de Caña, cerro de Loma Alta, Dos Mangas, entre otros.

La creación de un Ecolodge & Spa en áreas donde existen recursos naturales, en ocasiones manejados con un enfoque sustentable, constituye una oportunidad para generar recursos económicos y con ello mejorar las condiciones de vida de los pobladores de las mismas, sin dejar de lado la conservación del medio natural.

El presente estudio pretende determinar la creación de un Ecolodge & Spa en esta área, con servicios de primera y equipado con instalaciones para aquellas personas que desean disfrutar de la naturaleza y quieren un momento de descanso y de relajamiento físico-mental.

## ÍNDICE GENERAL

	<b>PÁG.</b>
ÍNDICE GENERAL	I
ÍNDICE DE IMÁGENES	IV
ÍNDICE DE GRÁFICOS	V
ÍNDICE DE TABLAS	VII
ÍNDICE DE ANEXOS	IX
INTRODUCCIÓN	1
<b>CAPÍTULO 1</b>	
<b>ASPECTOS GENERALES</b>	
1.1 Aspectos geográficos	6
1.2 Aspectos históricos	9
1.3 Aspectos socioeconómicos	10

## **CAPÍTULO 2**

### **CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO TURÍSTICO**

2.1 Análisis de la oferta turística	19
2.1.1 Análisis de atractivos turísticos	19
2.1.2 Análisis de la infraestructura	32
2.1.3 Análisis de la planta turística	34
2.2 Análisis de la demanda turística	38
2.3 Análisis FODA del destino	67
2.4 Análisis estratégico del producto propuesto	69
2.4.1 Análisis del entorno competitivo	77
2.4.2 Análisis FODA	78

## **CAPÍTULO 3**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

3.1 Tamaño y localización	82
3.2 Determinación de actividades y servicios a desarrollar	96
3.3 Características de las instalaciones turísticas	142
3.4 Descripción del equipamiento a requerir	148

3.5 Evaluación de impactos ambientales	157
----------------------------------------	-----

## **CAPÍTULO 4**

### **GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO**

4.1 Estructura organizacional	167
-------------------------------	-----

4.2 Estrategia de comercialización	183
------------------------------------	-----

4.3 Plan de promoción	193
-----------------------	-----

## **CAPÍTULO 5**

### **ASPECTOS FINANCIEROS**

5.1 Costos	208
------------	-----

5.2 Inversiones	215
-----------------	-----

5.3 Plan de financiamiento	218
----------------------------	-----

5.4 Proyección de estados de pérdidas y ganancias	221
---------------------------------------------------	-----

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	225
--------------------------------	-----

## **ANEXOS**

## **ABREVIATURAS**

**INEC:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**JEPSE:** Jóvenes Emprendedores de la Península de Santa Elena

**FEPTCE:** Federación Plurinacional de Turismo Comunitario

## **SIMBOLOGÍA**

**Km.:**            Kilómetros

**Cm.:**            Centímetros

**m.s.n.m.:**      Metros sobre el nivel del mar

**ÍNDICE DE IMÁGENES**

	<b>PÁG</b>
<b>IMAGEN #1</b> Límites y ubicación .	7
<b>IMAGEN #2</b> Las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter	69
<b>IMAGEN #3</b> Mapa del terreno	83
<b>IMAGEN #4</b> Spa	106
<b>IMAGEN #5</b> Algo terapia	107
<b>IMAGEN #6</b> Algo terapia	107
<b>IMAGEN #7</b> Aroma terapia .	109
<b>IMAGEN #8</b> Aroma terapia	109
<b>IMAGEN #9</b> Chocolaterapia	111
<b>IMAGEN #10</b> Chocolaterapia	111
<b>IMAGEN #11</b> Shantala	127
<b>IMAGEN #12</b> Shantala	127
<b>IMAGEN #13</b> Kundalini Yoga	132
<b>IMAGEN #14</b> Reciclaje	164
<b>IMAGEN #15</b> Aroma terapia	118

**ÍNDICE DE GRÁFICOS**

	<b>PÁG.</b>
<b>GRÁFICO #1</b> Población Libertador Bolívar	10
<b>GRÁFICO #2</b> Actividad económica de Libertador Bolívar	12
<b>GRÁFICO #3</b> Sexo	45
<b>GRÁFICO #4</b> Edad	46
<b>GRÁFICO #5</b> Lugar de procedencia	47
<b>GRÁFICO #6</b> Sector de trabajo	48
<b>GRÁFICO #7</b> Motivo de visita	49
<b>GRÁFICO #8</b> Con quien suele viajar	50
<b>GRÁFICO #9</b> A través de quién o qué se enteró de este lugar	51
<b>GRÁFICO #10</b> Frecuencia de viaje	52
<b>GRÁFICO #11</b> Tiempo de estadía	53
<b>GRÁFICO #12</b> Conoce Libertador Bolívar	54
<b>GRÁFICO #13</b> Gustaría que hubiese un hotel ecológico en Libertador Bolívar	55
<b>GRÁFICO #14</b> Se encuentra bien ubicado el Ecolodge & Spa	56
<b>GRÁFICO #15</b> Servicios a ofrecer en el Ecolodge & Spa	58
<b>GRÁFICO #16</b> Actividades que le gustaría realizar	54

<b>GRÁFICO #17</b> Ha visitado un hotel Ecológico & Spa	60
<b>GRÁFICO #18</b> Atención recibida	62
<b>GRÁFICO #19</b> Frecuencia de visita al Hotel Ecológico	63
<b>GRÁFICO #20</b> Organigrama	168
<b>GRÁFICO #21</b> El marketing en el proceso de desarrollo turístico	184

## ÍNDICE DE TABLAS

		<b>PÁG.</b>
<b>TABLA I</b>	Escuelas existentes en Libertador Bolívar	11
<b>TABLA II</b>	Colegios cercanos a Libertador Bolívar	12
<b>TABLA III</b>	Recolección y tratamiento de los desechos sólidos	15
<b>TABLA IV</b>	Cooperativas de transporte Interprovincial e Intercantonal	17
<b>TABLA V</b>	Listado de atractivos turísticos naturales Libertador Bolívar	20
<b>TABLA VI</b>	Descripción de atractivos turísticos de Libertador Bolívar	21
<b>TABLA VII</b>	Listado de atractivos turísticos culturales Libertador Bolívar	22
<b>TABLA VIII</b>	Listado de la infraestructura de Libertador Bolívar	33
<b>TABLA IX</b>	Establecimientos de alojamiento en Libertador Bolívar	34
<b>TABLA X</b>	Establecimientos de alimentos y bebidas en Libertador Bolívar	35
<b>TABLA XI</b>	Matriz F.O.D.A de Libertador Bolívar	68
<b>TABLA XII</b>	Matriz FODA del producto	79
<b>TABLA XIII</b>	Instalaciones de “El Libertador Ecolodge & Spa”	85
<b>TABLA XIV</b>	Servicios a ofrecer en “El Libertador Ecolodge & Spa”	133
<b>TABLA XV</b>	Precio de actividades turísticas-buceo	135
<b>TABLA XVI</b>	Precio de actividades turísticas - snorkel	136

<b>TABLA XVII</b>	Precio de actividades turísticas – camping	139
<b>TABLA XVIII</b>	Precio de actividades turísticas – cabalgatas	141
<b>TABLA XIX</b>	Perfil del administrador	171
<b>TABLA XX</b>	Perfil del contador	172
<b>TABLA XXI</b>	Perfil de la camarera	173
<b>TABLA XXII</b>	Perfil de la vendedora de souvenir	174
<b>TABLA XXIII</b>	Perfil de la recepcionista	175
<b>TABLA XXIV</b>	Perfil de masajista	176
<b>TABLA XXV</b>	Perfil de jardinero	177
<b>TABLA XXVI</b>	Perfil de la parvularia	178
<b>TABLA XXVII</b>	Perfil del jefe de cocina	179
<b>TABLA XXVIII</b>	Perfil del ayudante de cocina	180
<b>TABLA XXIX</b>	Perfil de los meseros	181
<b>TABLA XXX</b>	Perfil del guardia	182
<b>TABLA XXXI</b>	Matriz de objetivos y estrategias	189
<b>TABLA XXXII</b>	Gastos de publicidad	197
<b>TABLA XXXIII</b>	Precios de la competencia	203
<b>TABLA XXXIV</b>	Fijación de precios de hospedaje	205

<b>TABLA XXXV</b>	Fijación de precios de spa	206
<b>TABLA XXXVI</b>	Presupuesto de la obra	209
<b>TABLA XXXVII</b>	Costo de obra civil en USD	211
<b>TABLA XXXVIII</b>	Gastos pre-operacionales en USD	212
<b>TABLA XXXIX</b>	Capital de trabajo en USD	215
<b>TABLA XL</b>	Inversión de activos fijos en USD	216
<b>TABLA XLI</b>	Monto de depreciaciones de activos fijos en USD	217
<b>TABLA XLII</b>	Amortización en USD	217
<b>TABLA XLIII</b>	Plan de financiamiento en USD	219
<b>TABLA XLIV</b>	Amortización del préstamo anual en USD	219

**ÍNDICE DE ANEXOS**

		<b>PÁG</b>
<b>ANEXO A</b>	Señalización de carreteras	233
<b>ANEXO B</b>	Atractivos naturales	234
<b>ANEXO C</b>	Atractivos culturales	238
<b>ANEXO D</b>	Encuesta del perfil del consumo turístico	240
<b>ANEXO E</b>	Ingreso hacia el terreno	245
<b>ANEXO F</b>	Planos de “El Libertador Ecolodge & Spa”	246
<b>ANEXO G</b>	Matriz de Leopold	249
<b>ANEXO H</b>	Logotipo del Ecolodge & Spa	250
<b>ANEXO I</b>	Broshures	251
<b>ANEXO J</b>	Equipamiento	253
<b>ANEXO K</b>	Gastos de comercialización	256
<b>ANEXO L</b>	Gastos administrativos	257
<b>ANEXO M</b>	Capital de trabajo – insumos de limpieza	258
<b>ANEXO N</b>	Capital de trabajo – suministros de operación	259
<b>ANEXO O</b>	Proyección de ventas	260
<b>ANEXO P</b>	Estado de pérdidas y ganancias	261



## **CAPÍTULO 1**

### **1. CONCEPTUALIZACIÓN Y ASPECTOS GENERALES**

Ecolodge.- Construcción típica con materiales de la zona, generalmente ubicada en el interior del territorio (bosques, montañas, zonas de amortiguamiento de los parques nacionales y otras áreas equivalentes, áreas de uso público de los parques nacionales, etc.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> GALLEGO, Jesús. *Diccionario de Hostelería*. España: Thomson Paramingo.

## 1.1 ASPECTOS GEOGRÁFICOS

La Comuna Libertador Bolívar tiene una extensión de 1476 hectáreas. Se encuentra localizada en el Km. 60 en la ruta E15, al norte de la costa ecuatoriana de la Provincia del Guayas, exactamente en la Provincia de Santa Elena, Cantón Santa Elena de la parroquia Manglar Alto.

El cantón Santa Elena limita al Norte con la Provincia de Manabí, al Este y Sur con la Provincia del Guayas y al Oeste con el Océano Pacífico.

Libertador Bolívar limita al Norte con la comuna Cadeate, al Sur con la comuna Valdivia, al este con la comuna Sitio Nuevo y al oeste con el Océano Pacífico.

Geográficamente el área se encuentra determinada por las siguientes coordenadas:

- Latitud sur: 2° 12´
- Longitud oeste: 79° 53´

**Imagen # 1.- Límites y ubicación**



Fuente: [www.rutadelosol.com](http://www.rutadelosol.com)

Elaboración: Grupo de Tesis

### **Clima y temperatura**

Libertador Bolívar como parte de la faja costera debería tener un clima húmedo tropical, pero el influjo del mar, del que se halla rodeado y los vientos de la corriente fría de Humboldt, modifican notoriamente el clima de Libertador Bolívar, con temperaturas que oscilan en torno a los 24°C y 30°C, aumentando desde la orilla del mar hacia el interior y la humedad relativa entre los 75 y 85%, clasificada como zona climática “tropical sabana”, según la clasificación de Kooppen.

Además posee una altitud de 2 metros sobre el nivel del mar.

### **Hidrología**

Libertador Bolívar cuenta únicamente con el río llamado Atravesado, en época de lluvias, este recoge un considerable caudal de agua y lo deposita en el mar formando de esta manera una ensenada, llamada por los comuneros la Boquita.

### **Orografía**

En la comuna y en sus alrededores existen accidentes orográficos de consideración, encontrando en su territorio elevaciones como: el “Cerro

de “Caña”, “Loma Alta”, “La Rau”, “La Ponga”, “Los Male”, “La Pólvora” y “El Cielo” y llanuras como: “Las grillas” y “Las Mariposas”

## **1.2 ASPECTOS HISTÓRICOS**

Hace mucho tiempo atrás, el nombre de la comuna era Atravesado y los habitantes de esta población se reunieron en una asamblea de comuna donde cada uno vertió su opinión y en la cual quedaron de acuerdo en ponerle un nombre al pueblo, por lo tanto se mocionó muchos nombres de héroes tales como: Antonio José de Sucre, Abdón Calderón, Simón Bolívar, entre otros.

Después de que cada uno de los habitantes vertió su opinión acordaron que el nombre que debería de llevar el pueblo sería el de Libertador Bolívar, por haber sido Simón Bolívar el libertador de 5 Naciones.

Sin embargo la comunidad también es reconocida con el nombre de Atravesado debido a un río que divide los caseríos, los caseríos principales tienen el nombre de la comuna y la otra parte de los barrios tiene como nombre San Vicente.

### 1.3 ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS

#### Población

Según el último censo realizado en el año 2001 por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), la comuna de Libertador Bolívar tiene una población de 2.800 habitantes los cuales se dividen en un 52% de hombres y un 48% de mujeres.

**Gráfico # 1.- Población Libertador Bolívar**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**Elaboración:** Grupo de Tesis

Además cuenta con 420 viviendas.

El porcentaje de analfabetismo en la población es del 48% en los habitantes de la 3era edad, aunque estos ya se encuentran en el programa de alfabetización del gobierno.

### **Educación**

En esta comuna encontramos 2 escuelas “José María Chóez Mata” y “Juan Gómez Buraw” donde los niños de Libertador Bolívar se educan en su totalidad, no obstante la Subsecretaría de Educación se encuentra realizando un proyecto para que en dichas escuelas exista hasta el 3er. año de ciclo básico, los jóvenes asisten a un colegio Nacional Mixto Valdivia que se encuentra en la comuna de Valdivia.

**Tabla I.- Escuelas existentes en Libertador Bolívar**

<b>Escuelas</b>	<b>Fiscal</b>	<b>Número de estudiantes</b>	<b>Número de profesores</b>
Juan Gómez Buraw	X	62	2
José Chóez Mata	X	280	7

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla II.- Colegios cercanos a Libertador Bolívar**

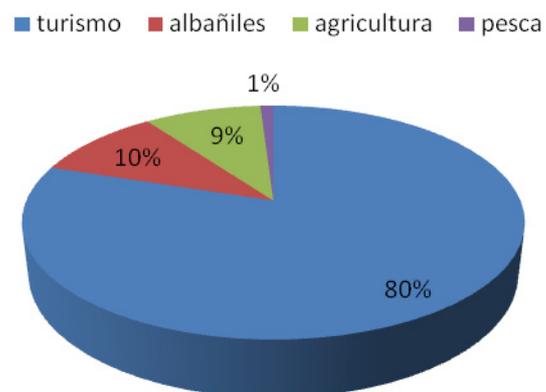
Colegio	Fiscal	Número de Estudiantes	Número de Profesores
Nacional Mixto Valdivia	X	300	20

*Elaboración: Grupo de Tesis*

### Actividad Económica

El desarrollo económico de la comuna Libertador Bolívar lo podemos describir de la siguiente manera:

**Gráfico # 2.- Actividad Económica de Libertador Bolívar**



*Elaboración: Grupo de Tesis*

## **Salud**

En Libertador Bolívar encontramos un botiquín comunitario, el cual ofrece a los comuneros los primeros auxilios necesarios. Para casos más complejos o emergencias los habitantes tienen que desplazarse hasta el hospital de Manglar Alto. El hospital cuenta con 16 camas y una sala para cirugías menores. Además en este botiquín los habitantes de esta comuna pueden adquirir las medicinas básicas a bajo costo.

El Seguro Social mantiene al Seguro Campesino, el cual es atendido por los dispensarios de Barcelona, Dos Mangas y las Nuñez. En estos dispensarios se atienden partos, cirugías menores y odontología. Para recibir atención debe estar afiliado únicamente el jefe de familia por el costo de USD 0,50 los cuales incluyen atención a todos los miembros de la familia y medicamentos. Libertador Bolívar cuenta con 114 jefes de familia afiliados al seguro en el dispensario Barcelona.

Libertador Bolívar cuenta con una farmacia en donde se expenden medicamentos genéricos, se han capacitado un grupo de voluntarias para prestar primeros auxilios.

Existen programas nacionales de vacunación para niños de todas las comunas, apoyados por organismos internacionales como UNICEF.

### **Servicios Básicos**

El agua que llega a la población es clorada y el 90% de los habitantes cuenta con este servicio, el agua proviene a través de la red pública del sistema de Manglaralto; el resto de la población se provee con agua de pozo y de tanquero.

La energía eléctrica que los abastece corresponde al sistema nacional interconectado, administrado por la Empresa Eléctrica Santa Elena.

En cuanto a la telefonía pública el servicio es regular, aunque día a día va mejorando el servicio por parte de la CNT, simultáneamente el servicio celular la empresa que mejor cobertura tiene es la de Porta, después está Movistar y Alegro.

Actualmente existe un 47% de la población que hace uso de las letrinas, y estas actualmente se construyen con el asesoramiento técnico del FISE, Fabase y Ministerios de Ambiente a través de CARE Ecuador. El relleno sanitario se encuentra ubicado en San Antonio.

No existe alcantarillado por lo tanto no hay un sistema de recolección de aguas lluvias, está previsto que para el mes de Julio de este año se empiecen los trabajos de alcantarillado, gracias a esto la comuna podrá gozar de una mejor calidad de vida. La escorrentía vierte al mar o causes naturales y por infiltración se absorbe aproximadamente el 15% de las aguas lluvias debido a que el suelo es permeable.

El departamento de Higiene del Municipio de Santa Elena, es el encargado de la recolección y tratamiento de los desechos sólidos.

Esta labor está atendida en la parte Norte del Cantón Santa Elena por dos volquetas, además se realizan talleres y mingas de recolección auspiciado por el Municipio de Santa Elena, supervisada por la Dirección de Higiene.

El servicio de recolección de basura se realiza dos veces a la semana los días martes y jueves a las 10:00 a.m.

**Tabla III.- Recolección y tratamiento de los desechos sólidos en Libertador Bolívar**

Número Casas	Número Habitantes	Recolección con Vehículo
420	2,8	100%

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**Elaboración:** Grupo de Tesis

### **Vías de acceso y comunicación**

Las vías de comunicación externa están asfaltadas pero hace falta mantenimiento, las principales vías de comunicación internas están lastradas pero en mal estado.

Estas vías poseen señaléticas pero sólo en ciertos tramos. (*Ver Anexo uno Señalización de Carreteras*)

- Por vía terrestre
  - Guayaquil – Santa Elena – Libertador Bolívar
  - Puerto López – Manglaralto – Libertador Bolívar

### **Transporte Público**

Existen varias cooperativas que brindan su servicio desde la ciudad de Guayaquil hasta la Cabecera Cantonal de Santa Elena, y de esta hasta la Comuna de Libertador Bolívar.

**Tabla IV.- Cooperativas de Transporte Interprovincial e Intercantonal**

<b>Cooperativas de Transporte Intercantonales</b>	<b>Valor</b>	<b>Ruta</b>	<b>Tiempo de viaje</b>
Cooperativa Libertad Peninsular (CLP)	\$ 3,40	Guayaquil – Santa Elena	2 horas
	\$ 4,00	Guayaquil – Olón	3 horas
Cooperativa LIBERPESA	\$ 3,40	Guayaquil – Santa Elena	2 horas
Cooperativa Intercantonal Costa Azul (CICA)	\$ 3,40	Guayaquil – Santa Elena	2 horas
Cooperativa Interprovincial de Transportes Manglaralto (CITM)	\$ 1	Santa Elena - Manglaralto	1 hora
Cooperativa Intercantonal de Transportes Unión Peninsular (CITUP)	\$ 1	Santa Elena – Manta	1 hora

**Elaboración:** Grupo de Tesis

## **CAPÍTULO 2**

### **2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO TURÍSTICO**

En este capítulo se efectuaron varias salidas de campo, para la observación de la oferta turística existente en la comuna Libertador Bolívar, para posteriormente realizar las tablas de atractivos turísticos, infraestructura turística, y planta turística de la comuna, así mismo se realizó el respectivo análisis FODA enfatizando las oportunidades y fortalezas de esta zona, y finalmente la identificación de la demanda turística y de la competencia, mostrando la metodología de investigación y los resultados obtenidos en las encuestas.

## **2.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA TURÍSTICA**

Debido a la ubicación geográfica de Libertador Bolívar y factores importantes tales como: el clima, la playa y su gente, han hecho que este sector, sea beneficiado con la variedad de riquezas naturales y culturales.

### **2.1.1 ANÁLISIS DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS**

Atractivos turísticos son aquellos bienes tangibles o intangibles que posee un destino y que constituyen la principal atracción del turista<sup>2</sup>.

Para el desarrollo del inventario los recursos naturales y culturales, se tomó como base, un listado elaborado por el grupo de tesis. De acuerdo a esta tabla, los atractivos que posee Libertador Bolívar se encuentran clasificados de la siguiente manera.

---

<sup>2</sup> Valencia Caro Jorge. Diccionario Básico de Turismo. 1.995

**Tabla V.- Listado de Atractivos Turísticos de Libertador Bolívar:****Sitios Naturales**

<b>Tipo de Sitio Natural</b>	<b>Lugar y Nombre</b>	<b>Actividades susceptibles a desarrollar</b>
Playa	Libertador Bolívar	Bañarse en la playa, morey boogie, voleibol playero, fútbol playero, cabalgatas.
Ensenada	La Boquita	Bañarse en la ensenada.
Isla o Islote	El Pelado	Buceo, snorkel.
Ríos	Atravesado	Pesca deportiva.
Balneario de agua dulce	Río Atravesado	Paseos en lancha.
Sitio de pesca	Islote El Pelado Playa Libertador Bolívar	Pesca deportiva.
Zona de buceo	Islote El Pelado	Snorkel, Buceo.
Observación de fauna y flora	Islote El Pelado	Avistamiento de flora y fauna.
Bosque húmedo y seco	Húmedo Tropical La Rau, Ponga, Los Male, Cerro de Caña, Loma Alta y Seco Tropical El Cielo y La Pólvora	Cabalgatas, avistamiento de flora y fauna, camping, caminatas.
Montaña	Cerro de Caña, Loma Alta, La Rau, Ponga, Los Male, La Pólvora y El Cielo	Cabalgatas, avistamiento de flora y fauna, camping, caminatas.
Llanura	Las grillas, La mariposa	Cabalgatas, avistamiento de flora y fauna, camping, caminatas.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla VI.- Descripción de Atractivos Turísticos de Libertador Bolívar:****Sítios Naturales**

Nombre del atractivo	Descripción
Playa "Libertador Bolívar"	Tiene una extensión de 3200 metros en la que se pueden realizar diferentes actividades, que también constituyen un gran atractivo para los turistas que acuden al lugar. La calidad del agua es muy buena, tiene un color verde azulado.
Ensenada "La Boquita"	<p>Su nombre se origina debido a la unión del río Atravesado con la playa en época de lluvias.</p> <p>Se puede realizar actividades turísticas como bañarse y pescar. Entre los diferentes tipos de peces que se encuentran son: pinchagua, lisa, michugero y también se encuentran camarones.</p> <p>El agua en esta ensenada tiene un color turbio, aunque cabe recalcar que está relativamente limpia.</p>
Islote "El Pelado"	En este lugar se albergan gran variedad de las aves de la zona como piqueros, fragatas, pelícanos, en este islote se pueden realizar deportes de aventura como buceo, snorkel y pesca deportiva.
Río "Atravesado"	Como su propio nombre lo indica este río atraviesa la comuna de Libertador Bolívar y la divide en dos caseríos, el primero lleva el nombre de la comuna y la otra parte toma el nombre de San Vicente. Este río tiene una extensión de 17 metros.
Cerro de Caña	<p>Es un bosque húmedo tropical, gracias al favorable clima hay mucha diversidad de flora y fauna.</p> <p>Entre las diferentes especies de flora se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tagua (<i>Phytelephas Aequatorialis</i>)</li> <li>• Paja toquilla (<i>Carludovica Palmata</i>)</li> <li>• Tilo (<i>Tilia Cordata</i>)</li> <li>• Laurel (<i>Laurus Nobilis</i>)</li> <li>• Guabo (<i>Ecuadendron acosta-solisianum</i>)</li> <li>• Cedro (<i>Cedrela odorata</i>)</li> <li>• Naranja (<i>Citrus aurantium</i>)</li> <li>• Mango (<i>Mangifera</i>)</li> <li>• Caimito (<i>Chrysophyllum caimito</i>)</li> <li>• Caña (<i>Guadua Angustifolia</i>)</li> </ul> <p>Entre las diferentes especies de fauna se encuentran las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Carpintero (<i>Campephilus Imperiales</i>)</li> <li>• Chupa flor (<i>Leucippus Fallax</i>)</li> <li>• Gavilán (<i>Leucopternis semiplumbea</i>)</li> <li>• Zaíno (<i>Tayassu tajacu</i>)</li> <li>• Guanta (<i>Agouti taezanowskii</i>)</li> <li>• Venado (<i>Odocoileus virginianus</i>)</li> <li>• Mono Aullador (<i>Alouatta coibensis trabeatta</i>)</li> </ul>

Elaboración: **Grupo de Tesis**

(Ver Anexo dos Atractivos Naturales)

## Atractivos Culturales

**Tabla VII.- Listado de Atractivos Turísticos de Libertador Bolívar:**

### **Manifestaciones Culturales**

<b>Tipo de Manifestaciones Culturales</b>	<b>Evento</b>
Folklor	Utilización del churo que es un instrumento en forma de caracol.
Artesanía	Elaboradas en paja toquilla, caña, balsa, concha entre otras.
Comida típica	Tambor en hornos de barro, Morocho, Carne Suiza (postre) Pescado Ahumado y el Plato de la Abuela.
Tradiciones	<p>Pase del Niño (25 de diciembre).</p> <p>Día de Reyes (6 de enero).</p> <p>Amorfinos en los matrimonios en la puerta de la iglesia.</p> <p>Se reparte licor a las personas que se encuentran en los alrededores del matrimonio.</p> <p>Se pone una mesa con diferentes platos como natilla, tortilla de maíz, gallina de maduro en hornos subterráneos, morocho entre otros, para el día de los difuntos.</p>

**Elaboración:** Grupo de Tesis

(Ver Anexo tres Atractivos Culturales)

## **Manifestaciones Culturales**

### **a) Folklor**

Cada pescador tiene un caracol llamado “churo” y cuando ha concluido su faena de pesca durante el día, el pescador hace sonar el caracol que emite un sonido similar a un silbido, esta señal indica a los comuneros que ha llegado cargado de productos extraídos del mar para la venta.

### **b) Artesanías**

La elaboración de artesanías se realiza en todos los meses del año. Las artesanías son realizadas por comuneros ya sean hombres o mujeres desde los 9 años de edad ya que, es un sustento económicos para ellos. Las artesanías son elaboradas en paja toquilla, caña, balsa, concha entre otras. Entre los tipos de artesanías se encuentran bisutería como: aretes, pulseras, collares, anillos, tobilleras, etc., muebles como: sillones, camas, sillas, mesas, lámparas, etc., hamacas y sombreros de distintos estilos, colores, diseños y materiales.

### **c) Comida típica**

La gastronomía de la comuna Libertador Bolívar es muy variada y exquisita. Se realizan pequeñas ferias donde se elaboran distintos platos entre ellos: el tambor elaborado a base de yuca en hornos de barro, morocho, pescado ahumado y el plato de la abuela que es a base de mariscos.

## **Tradiciones**

### **a) Pase del Niño**

Celebración a nivel nacional conocida como navidad, se celebra el 25 de diciembre pero empieza el 24 de diciembre con las pastoras y el niño, donde cantan villancicos, oran y realizan posadas de casa en casa haciendo una breve interpretación del relato del nacimiento de Jesús.

### **b) Día de Reyes**

Celebración realizada el 6 de enero, en la cual se realiza cánticos de casa en casa para homenajear al niño Jesús.

Posteriormente el 7 de enero se desarrolla una obra de teatro, dicha obra consiste en que desde el cerro La Pólvara los reyes magos bajan a caballo y se dirigen hacia una casa designada donde se realiza la obra de teatro que consiste en que el rey moro "Herodes" y sus soldados pelean

contra los reyes magos que desean salvar y llevar las ofrendas al niño Jesús. Finalmente los reyes magos salen victoriosos.

### **c) Matrimonios**

En Libertador Bolívar cada fin de semana hay al menos un matrimonio y este es con todo lo que acontece la celebración como ellos lo expresan con velo y corona. Tienen una tradición muy peculiar que se realiza en la puerta de la iglesia, la realiza una pareja de ancianos, en la cual ellos recitan un verso a los recién casados. Otra tradición en los matrimonios es repartir licor a las personas que se encuentran en la parte de afuera de donde se está realizando la recepción.

### **d) Día de los fieles difuntos**

Es una celebración a nivel nacional y es celebrada el 2 de noviembre de cada año. La costumbre de la comuna es visitar en las mañanas a sus familiares llevándoles flores.

El 1 de noviembre se empieza con la celebración de los “muertos chiquitos”, los niños de la comuna visitan las casas y piden el “pan de muerto”.

Al siguiente día a partir de la 5:00 de la mañana se empieza a preparar la comida que le gustaba al difunto, el área y la mesa donde se sirven los alimentos deben estar cubiertas de blanco. Cuando la mesa ya está puesta el anfitrión llama por nombre y apellido al difunto indicándole que la mesa ya está servida.

Posteriormente la gente de la comuna va de casa en casa diciendo: “Ángeles somos, del cielo venimos, pan pedimos”, dicha esta frase las personas pasan a servirse lo preparado.

Esta tradición se realiza porque se escucha que lo muertos han regresado por ese día y hay que andar con cuidado.

## **Fiestas populares**

### **a) Carnaval y Semana Santa**

Estas fiestas son reconocidas a nivel nacional, los comuneros simplemente se preparan para recibir y ofrecer una buena atención al turista, para que este se lleve una grata experiencia de Libertador Bolívar.

En Semana Santa se realizan una peregrinación en la parroquia Manglaralto, orando y cargando la imagen de Cristo.

## **Realizaciones técnicas, científicas o artísticas**

### **a) Lanzamientos de temporada**

Se realizan para dar apertura a las diferentes temporadas de playa de costa y sierra y crear impacto positivo sobre Libertador Bolívar, estos eventos se realizan 2 veces al año en enero temporada costa y en junio para la temporada de la sierra.

Se efectúan desfiles para mostrar las nuevas tendencias en artesanías y de prendas innovadoras y creativas como trajes con maíz, concha spondylus, etc. Después del desfile se escoge la chica temporada la cual representa a la comuna.

En esta celebración se presentan grupos folklóricos, shamanes, campeonatos de surf. Se invita a la prensa y autoridades gubernamentales, en noviembre se realizan ruedas de prensa en base a la temporada del año pasado.

Además se realiza una pequeña feria de comida típica, en la cual las mujeres de la comuna se destacan realizando los mejores y más representativos platos de la zona.

### **Fiestas cívicas**

#### **a) Natalicio de Simón Bolívar**

En esta fecha histórica, la cual es celebrada el 24 de julio, se realizan desfiles solemnes, elección de la reina, izamiento de banderas.

### **Fiestas religiosas**

#### **a) Las Cruces**

Esta celebración religiosa tiene el siguiente cronograma:

- *31 de abril:* Los músicos de la comuna dan el albazo, este consiste en caminar por las calle cantando y despertando a las personas ya que, esto se realiza a las 5 de la mañana.
- *1 de mayo:* Se realiza la procesión con la imagen de la Santa Cruz y un show artístico.
- *2 de mayo:* Desde muy temprano se efectúan juegos lúdicos para los niños.
- *3 de mayo:* Para terminar con esta celebración, se realiza la misa y bautizos, posteriormente para cerrar este evento se hacen un baile público.

## **Creencias**

### **a) La leyenda del jinete plateado**

Se dice que este personaje salía en las noches de media luna, vestido de blanco con un gran sombrero y sobre un gigantesco caballo. Cuando éste ser llegaba al pueblo se llevaba a los niños que aún no estaban bautizados, los perros aullaban en fila formando una especie de corte de honor para que pase. Además las velas prendidas en las casas tomaban forma de dado y estas se prendían en fuego.

Luego de pasar por el pueblo llegaba a la playa, entregaba su caballo y el sombrero a una señora vestida de negro, por esta razón la playa fue llamada "Playa Bruja".

Él entraba al mar y llegaba nadando hasta un islote que hoy en día se conoce como "El Pelado", para reunirse con su amada que era mitad humano y mitad pez (sirena).

#### **b) Nuestra Señora del Pilar**

La noche del 10 de octubre se realiza un pregón de festividades en la cual los niños se disfrazan y llevan antorchas, anunciando la venida de esta celebración.

El 11 de octubre se efectúa una caminata con los músicos en la cual se lleva la imagen de la Señora del Pilar y van orando el Santo Rosario.

Finalmente el 12 de octubre se realiza la quema del castillo y la vaca loca que consiste en el lanzamiento de juegos pirotécnicos.

## **Arqueología**

Es importante destacar que entre Libertador Bolívar y San Antonio cruzando el río, en las montañas, han sido hallados restos arqueológicos no identificados, donde se encontraron gran cantidad de vasijas de varias culturas por lo cual los comuneros piensan que era un mercado que sirvió como nexo de comunicación para realizar trueques con otras culturas tanto del norte como del sur del país.

Debido a la falta de apoyo gubernamental no se ha efectuado una excavación de los vestigios antes mencionados, ya que estos no se encuentran en estado completo; se pueden observar vasijas rotas en el camino los cuales necesitarían restauración.

Los comuneros tienen en mente como proyecto la ejecución de un museo.

### 2.1.2 ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA TURÍSTICA

La infraestructura turística es el conjunto de servicios básicos para el funcionamiento de una economía moderna, por lo general son obras de carácter público<sup>3</sup>.

Así, la infraestructura comprende los siguientes rubros:

- Energía
- Comunicaciones
- Drenaje
- Sanidad
- Transporte
- Educación
- Sistemas de transporte
- Parques
- Plazas

---

<sup>3</sup> QUESADA CASTRO, Renato. *Elementos del Turismo*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia, 2007

**Tabla VIII.- Listado de la infraestructura de Libertador Bolívar**

<b>Tipo de Infraestructura</b>	<b>Infraestructura</b>	<b>Descripción</b>
FÍSICA	Carretera principal Guayaquil – Santa Elena – Libertador Bolívar	La carretera que conduce a Libertador Bolívar se encuentra en regulares condiciones, pese a que esta ya se encuentra en mantenimiento, pero poseen una carencia en lo que se refiere a las calles internas.
	Servicios Básicos	Los habitantes de Libertador Bolívar, cuentan con el servicio de energía eléctrica y agua clorada, lastimosamente no tienen el servicio de alcantarillado y el servicio de telecomunicación es regular.
	Salud	Existe un botiquín comunitario el cual atiende de lunes a viernes, el cual ofrece los primeros auxilios básicos ya que, este lugar no cuenta con los implementos necesarios para cubrir una emergencia de mayor magnitud, es por ello que la mayor parte de los pobladores se hacen atender en el hospital de Manglaralto.
COMERCIAL	Parque	Cuenta con un solo parque el cual se encuentra en proceso de regeneración y mantenimiento ya que, este sirve como distracción para los niños de la zona y también para realizar los actos cívicos de la escuela que existe en el lugar.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

### 2.1.3 ANÁLISIS DE LA PLANTA TURÍSTICA

Este elemento es conocido como la estructura productiva del turismo, ya que por medio de sus servicios se hace posible el desplazamiento, permanencia y aprovechamiento de los atractivos y actividades en un lugar. La planta es entonces la encargada de atender y satisfacer todas las necesidades y deseos de los turistas<sup>4</sup>.

A continuación una tabla de valoración de la planta turística:

**Tabla IX.- Establecimientos de Alojamiento en Libertador Bolívar**

<b>Establecimiento</b>	<b>Plazas</b>	<b>Servicios</b>	<b>Dirección</b>
Hospedería La Casa del Sombrero	30	Alojamiento y alimentación	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de
Hospedería Petita	30	Alojamiento y alimentación	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de
Hostal Escorpión	50	Alojamiento y alimentación	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de

**Elaboración:** Grupo de Tesis

---

<sup>4</sup> QUESADA CASTRO, Renato. *Elementos del Turismo*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia, 2007.

**Tabla X.- Establecimientos de Alimentos y Bebidas en Libertador Bolívar**

<b>Establecimiento</b>	<b>Mesas</b>	<b>Plazas</b>	<b>Dirección</b>
Restaurante La Brasa	7	30	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de Octubre
Restaurante La Costa	10	40	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de Octubre
Restaurante Las Palmeras	7	30	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de Octubre
Restaurante Rafaelito	15	70	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de Octubre

Cabaña Restaurante La Caída del Sol	17	80	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de Octubre
Restaurante Estrella de Mar	10	50	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de Octubre
Bar Restaurante Buquemar	10	80	Barrio Cristóbal Colón – Calle 9 de Octubre

*Elaboración: Grupo de Tesis*

En Libertador Bolívar existe una operadora de viajes que promueve este destino, ofreciendo paquetes turísticos, la cual se llama JEPSE y es administrada por los miembros jóvenes de la comunidad. La operadora es una organización sin fines de lucro, cuya finalidad es difundir y promocionar los recursos naturales de este destino turístico.

Por otro lado al momento de realizar los recorridos a los diferentes atractivos existe un guía nativo que brinda una información relevante acerca de los recursos naturales que pueden observar los turistas. Cabe recalcar que los guías siempre están incluidos en los paquetes que se contratan.

Con respecto al servicio de hospedaje con el que cuenta Libertador Bolívar, este poco a poco ha ido creciendo y ha ido pasando de los

informal a lo formal ya que, anteriormente las personas que prestaban este servicio eran inexpertas en este campo, pero gracias a las capacitaciones que ha realizado PRODECOS el servicio cada vez va mejorando, aunque existen pocas plazas para albergar a la gran cantidad de turistas que van en las diferentes temporadas y feriados.

De igual manera en lo que respecta a la alimentación, los establecimientos cuenta con un número más grande de plazas, pero de todas formas todavía no se abastecen en el momento de mayor afluencia de turistas. Cabe recalcar que la comida que se ofrece en Libertador Bolívar es una de las mejoras que existe en la Ruta del Sol y los precios son módicos.

## **2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA TURÍSTICA**

La demanda turística la podemos definir como el conjunto de turistas que de forma individual o colectiva están motivados por una serie de productos y servicios turísticos, con el objeto de cubrir sus necesidades de descanso, recreo, esparcimiento y cultura en su periodo vacacional<sup>5</sup>.

Hoy en día la demanda turística esta muy segmentada debido a sus particulares motivaciones y necesidades sociales condicionadas con la

---

<sup>5</sup> CÁRDENAS TABARES, Fabio. *Mercadotecnia y productividad turística*. México: Trillas, 1991.

edad, sexo, estado civil, poder adquisitivo, nivel cultural, etc. Podemos distinguir el turismo juvenil, el turismo de la tercera edad, el turismo familiar, el turismo de negocios, etc. En este caso sirve ayuda para identificar la demanda real y potencial de los visitantes a la comuna de Libertador Bolívar.

**Demanda real:** Es la que está conformada por las personas que actualmente visitan este tipo de lugar.

**Demanda potencial:** Son los posibles visitantes.

### **Metodología de la investigación**

Esta parte es de suma importancia para el desarrollo de la investigación, toda vez que en ella se describe la manera de alcanzar los objetivos planteados para este proyecto, mostrándose los pasos que se realizarán para la recolección de los datos, así como los instrumentos utilizados para la recolección de la información.

## **Establecer las necesidades de información**

Contar con información viable y actual es fundamental en la toma de decisión sobre la propuesta de creación de “El Libertador Ecolodge & Spa”. Conocer el comportamiento del mercado real al que se pretende ingresar es parte esencial de este proyecto, sobre todo identificar quienes serán nuestros clientes/visitantes al ecolodge & spa, así como sus necesidades y expectativas sobre el servicio que se va a ofrecer. Al mismo tiempo, el conocer las fortalezas y debilidades de nuestros competidores. Con esta información será más fácil establecer las estrategias que llevará a cabo nuestro proyecto.

Las necesidades que deseamos establecer son las siguientes:

- Se pretende saber qué opinan las personas sobre esta nueva propuesta.
- Se quiere fijar los precios de los servicios que se van a ofrecer.

## **Objetivos de la investigación**

### **Objetivo general**

El objetivo general de la investigación de mercado, es indagar si es factible la propuesta de creación de un ecolodge & spa en la comuna de Libertador Bolívar, identificando y caracterizando el mercado.

### **Objetivos específicos**

- Identificar la demanda real.
- Identificar y evaluar a la competencia.
- Identificar el perfil del consumidor.

### **Población o unidad de análisis**

Este estudio cuenta con una unidad de análisis o universo de estudio, la cual se encuentra conformada por los visitantes mensuales al destino de Montañita en donde existen servicios iguales a similares con los que cuenta nuestro proyecto, además son estos hombres y mujeres mayores de 18 años.

### **Diseño del muestreo**

Para realizar un buen diseño, se debe tomar el tamaño adecuado de la muestra, el mismo que generalmente, está determinado en gran medida por tres factores importantes los cuales son:

1. Prevalencia estimada de la variable considerada
2. Nivel deseado de confianza
3. Error máximo permitido

El tamaño de la muestra para el diseño de la encuesta, se encuentra basado en una muestra aleatoria y se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 * N * p * (1 - p)}{E^2 * (N - 1) + z^2 * p * (1 - p)}$$

$$n = \frac{0,93^2 * 24600 * 0,5 * (1 - 0,5)}{0,07^2 * (24600 - 1) + 0,93^2 * 24600 * (1 - 24600)}$$

$$n = 166$$

Donde:

n: tamaño de la muestra requerido

N: tamaño de la población objeto de estudio

z: valor asociado a una confianza escogida por los tesisistas

p: prevalencia estimada de la variable

E: margen de error máxima permitido

Confianza: 93%

Error: 7%

## **Diseño de muestreo**

### **Instrumento y técnica de medición**

En el diseño de muestreo, se utilizó como instrumento de medición, el cuestionario, compuesto por 15 preguntas entre abiertas, cerradas y de opción múltiple, a través de las cuales se recabó la información de las variables socio-económicas y de comportamiento, como el sexo, la edad, nivel de instrucción, lugar de residencia, motivo de visita, frecuencia de visita, actividades que le gustaría que se realizaran en el ecolodge & spa, entre otras variables, como técnica se utilizó la entrevista personal.

Para determinar la demanda turística, el presente estudio se ha basado en datos recopilados en Libertador Bolívar a través de entrevistas personales a los directivos de la comuna y encuestas a turistas que visitan Libertador Bolívar. *(Ver Anexo cuatro Encuesta del perfil del consumo turístico de Libertador Bolívar)*

### **Selección y adiestramiento de trabajadores de campo**

Las personas encargadas de recoger la información, deben estar

debidamente capacitadas sobre qué mediciones hacer y cómo hacerlas, ya que la tasa de respuesta y exactitud de las respuestas depende del estilo personal y el tono de voz del entrevistador. Una persona que no esté capacitada interpretará a su criterio ocasionado sesgo de respuestas.

### **Organización de trabajo de campo**

Para el éxito de esta investigación se necesita de un recurso humano capacitado, esto es entrevistadores, personal de digitación. Además debe incorporarse los roles de cada integrante del proyecto, el personal a establecerse fue de 3 personas que son los integrantes de la tesis.

El cuestionario fue ejecutado por los realizadores de esta tesis, a lo largo del mes de noviembre del 2008 a partir de las 10:00 a.m., hasta aproximadamente las 15:00 p.m., dividiéndonos las encuestas en partes iguales, recibiendo por parte de los entrevistados una total apertura.

### **Organización del manejo de datos**

Una vez aplicados los instrumentos, se valida para poder identificar posibles errores en la recogida de datos, luego de ello, se procede al

ordenamiento de los datos y su debido procesamiento, el mismo que consiste en realizar codificaciones para luego proceder a su digitación

El procesamiento de los datos se los puede llevar a cabo en el programa informático Excel, finalmente se procede a realizar las estadísticas correspondientes, tratamiento y explotación de la información.

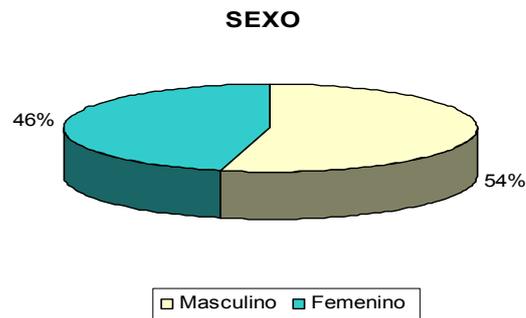
### **Resultados obtenidos**

Para mostrar los resultados se mostró la siguiente variable en el cuestionario, el cual analizó a visitantes de Montañita.

#### **Pregunta 1.- Sexo**

Los visitantes que utilizan esta clase de hospedaje ecológico según las encuestas presenta una ventaja porcentual del 54% para el sexo masculino y mientras los visitantes del sexo femenino alcanzan un 46% del total.

#### **Gráfico # 3.- Sexo**

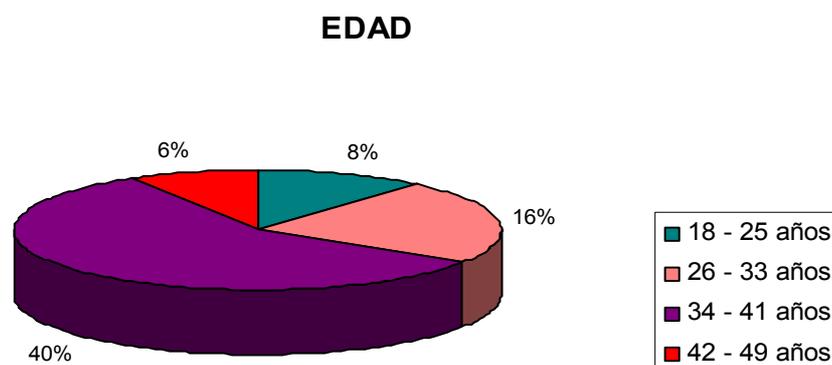


*Elaboración: Grupo de Tesis*

### Pregunta 2.- Edad

El 40% de visitantes que se hospedan en cabañas ecológicas corresponden al rango de edad entre los 34 a 41 años de edad, los rangos de edad entre 26 a 33 años ocupan el segundo lugar con un índice porcentual del 16% respectivamente, mientras que el rango de edad de 18 a 25 años alcanza un porcentaje del 8% dejando en último lugar las personas de 42 a 49 años de edad, lo cual nos indica que entre 18 a 41 años de edad las personas visitan más a menudo esta clase de hospedaje ecológico y disfrutan de lugares en la naturaleza y alejados del ruido.

**Gráfico # 4.- Edad**

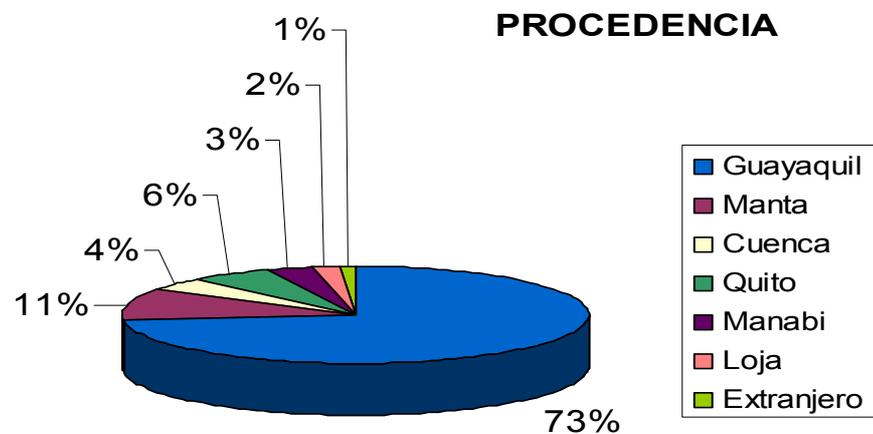


*Elaboración: Grupo de Tesis*

### **Pregunta 3.- Lugar de procedencia**

Según las encuestas realizadas el 73% de los visitantes afirman proceder de la ciudad de Guayaquil, un 11% señalan como lugar de procedencia Manta, un 6% de la ciudad de Quito, el 4% proviene de la ciudad de Cuenca mientras que el restante 3% y 2% proviene de Manabí y Loja respectivamente y un restante 1% sostienen provenir de otros lugares fuera del país. De esta manera, se entiende que el mercado emisor de visitantes de mayor importancia procede de la ciudad de Guayaquil.

**Gráfico # 5.- Lugar de procedencia**

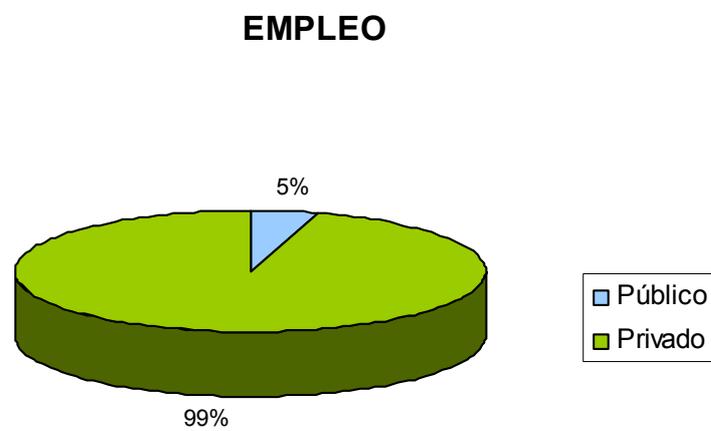


*Elaboración: Grupo de Tesis*

#### **Pregunta 4.- Sector de trabajo**

La mayor parte de encuestados trabajan en el sector privado obteniendo un porcentaje de 99% y una minoría de 5% labora en sector público.

**Gráfico # 6.- Sector de trabajo**



*Elaboración: Grupo de tesis*

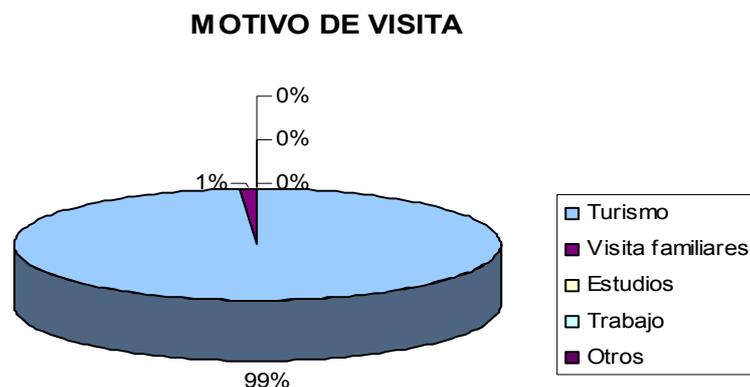
### Pregunta 5.- Ocupación o cargo

Entre los cargos que desempeñan los encuestados fueron nombrados los siguientes: Ejecutivo de cuentas, abogado, jefe de custodia, Administrador, Agente de seguridad, Analista, Asistente de compras, Auditor, Jefe de ventas, Jefe de sistemas, Ingeniero Civil, Gerente y algunas personas tenían negocio propio, esto demuestra que los visitantes ocupan cargos de nivel medio alto lo cual tienen un estilo de vida rentable.

### Pregunta 6.- Motivo de visita a un hospedaje ecológico

El 99 % de las personas encuestadas visitan esta clase de hospedaje por turismo y el porcentaje restante del 1% por visitas a familiares, mientras por estudios, trabajo u otros no hubieron asignados.

**Gráfico # 7.- Motivo de visita**

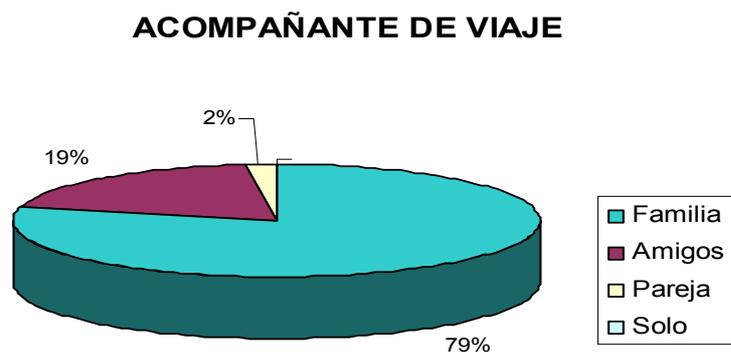


*Elaboración: Grupo de Tesis*

**Pregunta 7.- ¿Con quién suele viajar a este lugar?**

Un porcentaje alto de visitantes viaja con su familia alcanzando el 79%, en mediano concurrencia viajan en grupo de amigos obteniendo un porcentaje del 19% y turistas que viajan en pareja llegaron a un 2%; notando que esta clase de hospedaje es muy frecuentado por familias y grupos de amigos.

**Gráfico # 8.- Con quien suele viajar**



*Elaboración: Grupo de Tesis*

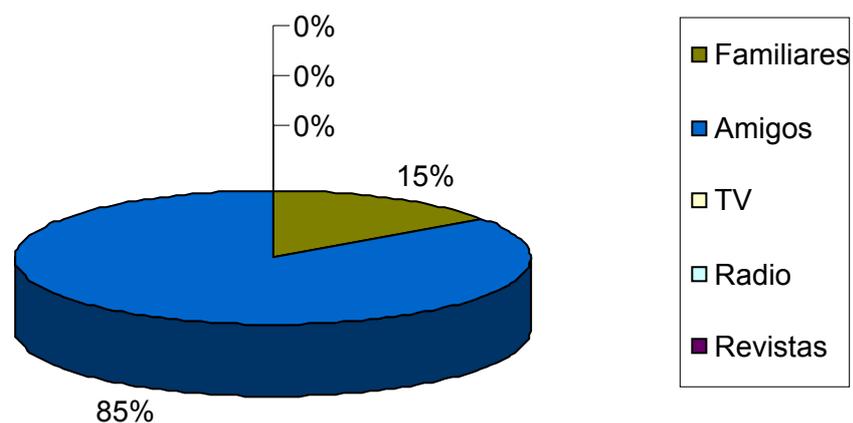
**Pregunta 8.- ¿A través de quién o qué medios se enteró de este**

## lugar?

Muchos de los visitantes se enteraron de hospedajes ecológicos a través de familiares alcanzando un porcentaje significativo de 85% y los que se enteraron por amigos fue un porcentaje del 15%, ningún turista indicó haber conocido este lugar por TV, radio, revistas u otros medios.

**Gráfico # 9.- A través de quién o qué se enteró de este lugar**

### ¿ POR QUIÉN SE ENTERÓ DE ESTE LUGAR ?



*Elaboración: Grupo de tesis*

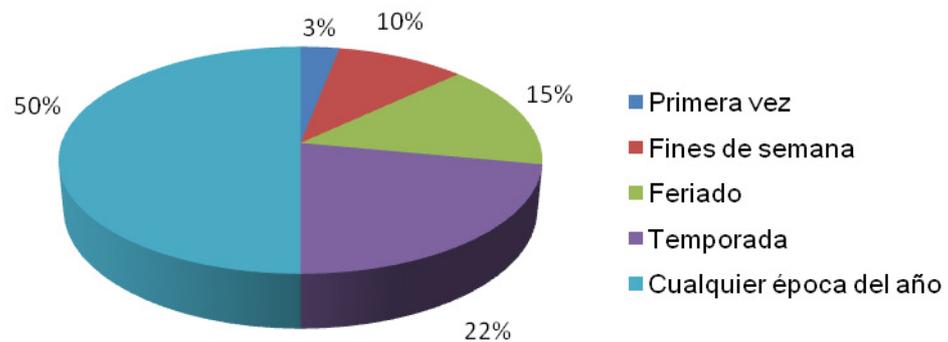
## Pregunta 9.- Frecuencia de visita

El 50% de los visitantes encuestados confirman visitar hoteles ecológicos cualquier época del año porque es menos concurrido ya gustan de poca afluencia de turistas. En segundo lugar de porcentajes obteniendo un

22% están las personas de las diferentes provincias del Ecuador que prefieren viajar en temporada indicando la facilidad por ser época de vacaciones en escuela y colegios, en feriados viajan un 15% y fines de semana viajan un 10 % ya que son días libres nacionales en ciertas empresas y un 3% señala que es su primera visita a este clase de hospedaje. De esta manera podemos demostrar que de acuerdo a sus preferencias de hospedaje la mayor afluencia de turistas con un 22% opta por viajar cualquier época del año en busca de obtener tranquilidad sin aglomeración de personas y un 15% también muy representativo elije viajar en temporada resaltando búsqueda de descanso y diversión para sus hijos.

**Gráfico # 10.- Frecuencia de viaje**

## FRECUENCIA DE VIAJE



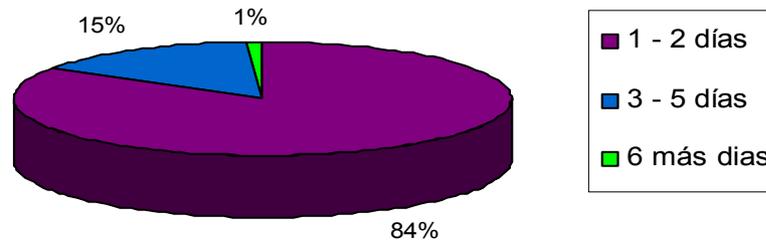
*Elaboración: Grupo de Tesis*

### **Pregunta 10.- ¿Cuánto tiempo se va a quedar en este lugar?**

Un muy alto porcentaje prefiere una estancia de 1 a 2 días consiguiendo el 84%, las personas que deciden por una estadía de 3 a 5 días obtienen un 15% y el restante 1% opta por hospedarse más de 6 días en un hospedaje ecológico.

**Gráfico # 11.- Tiempo de estadía**

### TIEMPO DE ESTADIA



*Elaboración: Grupo de Tesis*

### Pregunta 11.- ¿Conoce Libertador Bolívar?

El 87% de los encuestados confirmaron conocer Libertador Bolívar afirman haber ido a comer en los restaurantes ya que se encuentra en la ruta del sol y comentan que la comida a base de mariscos es muy deliciosa y un 13% indica no conocer aunque hayan pasado por dicho lugar a lo largo de la carretera.

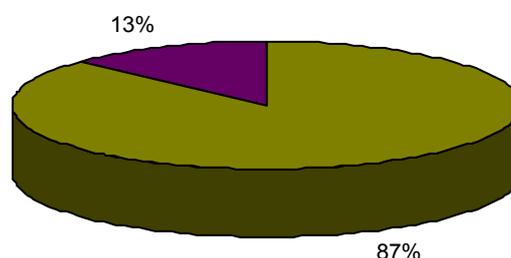
**Gráfico # 12.-**

*Libertador*

**¿ CONOCE LIBERTADOR BOLIVAR ?**

**Conoce**

**Bolívar**



■ SI    ■ NO

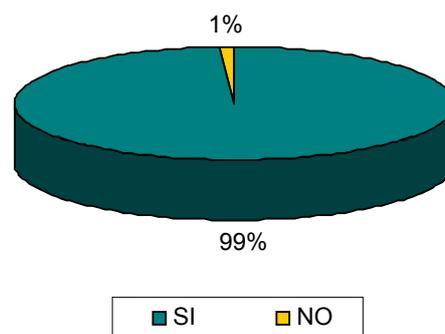
*Elaboración: Grupo de Tesis*

**Pregunta 12.- ¿Le gustaría que hubiese un hotel ecológico & spa ahí?**

Estuvieron de acuerdo un 99% en el agrado de un hotel ecológico & spa en Libertador Bolívar y una minoría del 1% indicó que no le gustaría dicho servicio.

**Gráfico # 13.- Le gustaría que hubiese un hotel ecológico en Libertador Bolívar**

**¿ LE GUSTARIA QUE HUBIESE UN HOTEL ECOLOGICO & SPA EN LIBERTADOR BOLÍVAR ?**



*Elaboración: Grupo de Tesis*

**Pregunta 13.- ¿Le parece que en Libertador Bolívar se encontraría bien ubicado el hotel ecológico & spa?**

El 100% de las personas encuestadas comentaron que Libertador Bolívar tiene una muy buena ubicación ya que se encuentra en la ruta del sol y ésta ya está promocionada a nivel local, anexaron que le falta promoción en cuanto a servicios prestados en dicho lugar.

**Gráfico # 14.- Se encuentra bien ubicado el ecolodge & spa**



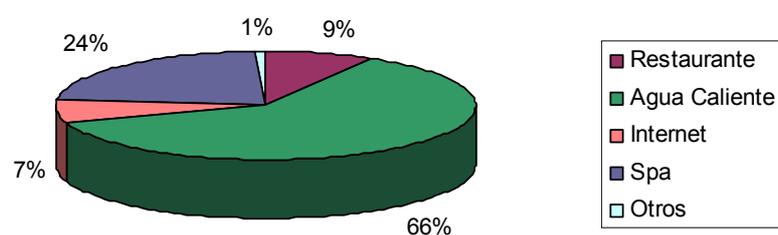
*Elaboración: Grupo de Tesis*

**Pregunta 14.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que tenga este hotel ecológico?**

La mayoría de personas les gustaría que el hospedaje ecológico cuente con agua caliente ya que alcanzó el mayor puntaje del 66%, la necesidad de un Spa adquirió un 24%, un porcentaje menor obtuvo el servicio de restauración y un mínimo de un 1% mencionó otros servicios como seguridad y aire acondicionado.

**Gráfico # 15.- Servicios a ofrecer el ecolodge & spa**

**SERVICIOS QUE LE GUSTARIA QUE TENGA EL HOTEL ECOLOGICO EN LIBERTADOR BOLIVAR**



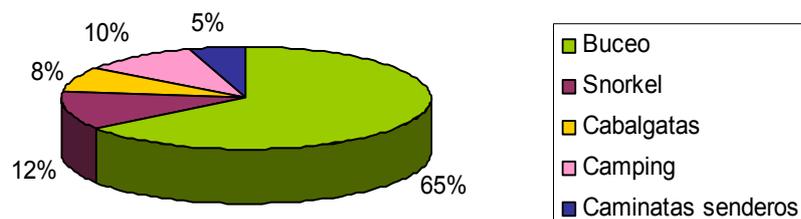
*Elaboración: Grupo de Tesis*

**Pregunta 15.- ¿Qué actividades turísticas le gustaría realizar?**

Entre las actividades sugeridas en la encuesta una de las más demandadas fue el buceo con un porcentaje del 65%, en menor rango el snorkel con un 12%, seguido el camping con 10%, las cabalgatas alcanzaron un 8% y caminatas en senderos obtuvo un porcentaje del 5%. Comprobando que las personas si disfrutan de esta clase de actividades y más aun cuando se trata de actividades en el agua para disfrutar de la riqueza marina.

**Gráfico # 16.- Actividades que le gustaría realizar**

**ACTIVIDADES QUE GUSTARIA REALIZAR**



*Elaboración: Grupo de Tesis*

### **Identificación de la competencia**

A la competencia la podemos definir, como los lugares que ofrecen productos y servicios de la misma categoría que el nuestro. Para poder identificarla se realiza el siguiente diseño de estudio:

### **Diseño de estudio**

Para cumplir con los objetivos planteados en la encuesta, se realiza una investigación de mercados con un enfoque exploratorio y descriptivo. El tipo de estudio que se utiliza en esta parte de la investigación es totalmente cuantitativo, ya que permiten obtener datos expresos en unidades definidas que se pueden nombrar y manejar estadísticamente.

### **Población o unidad de análisis**

Para obtener los datos de quienes serán nuestros posibles competidores se realizó la encuesta a personas mayores de 18 años hasta 50 años, hombres y mujeres que hayan visitado otros tipos de hoteles ecológicos.

La población de estudio fue de 166 visitantes

### **Diseño de muestreo**

### **Instrumento y técnica de medición**

El instrumento fue el cuestionario y la técnica es la entrevista personal. Se realizó un cuestionario de 7 preguntas entre abiertas y cerradas para identificar la competencia.

### **Resultados obtenidos**

Para mostrar los resultados se tomaron las siguientes preguntas que nos ayudarán a identificar a nuestra competencia.

**Pregunta 16.- ¿Alguna vez ha visitado un hotel ecológico?**

Las personas que han visitado hoteles ecológicos alcanza un 96% y quienes no han visitado adquirieron el 4%, lo cual nos muestra que un alto porcentaje de turistas disfrutan de esta clase de hospedaje.

**Gráfico # 17.- Ha visitado un hotel ecológico & spa**



**Elaboración:** Grupo de Tesis

### **Pregunta 17.- ¿Cuál hotel ecológico?**

Entre los entrevistados nombraron los siguientes hospedajes ecológicos como: La Tortuga en Ayampe y Alándaluz en Olón.

**Pregunta 18.- ¿Qué servicios le gustó del hotel ecológico en que se hospedó?**

Los encuestados indicaron que en los hoteles ecológicos en que estuvieron hospedados les agradó el servicio prestado, limpieza en cuanto a restauración, habitaciones, áreas de juegos, piscina, mesas de juegos como billar, tenis de mesa, entre otros.

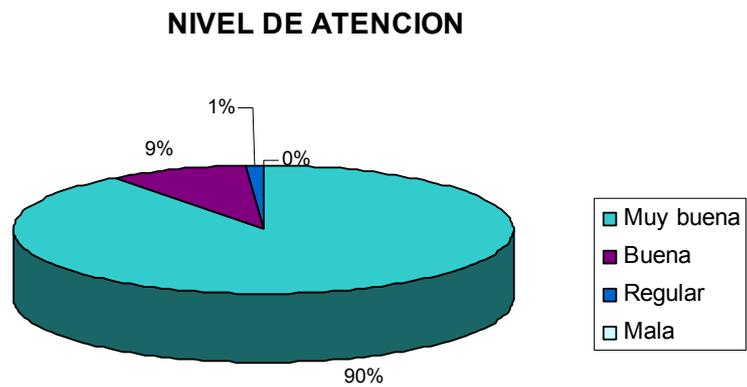
**Pregunta 19.- ¿Qué servicios no le gustó del hotel ecológico en que se hospedó?**

Algunos de los entrevistados comentaron que no hubieron desagradados mientras estuvieron hospedados y muy pocos revelaron que hubieran esperado que haya Internet y en otros casos piscina.

**Pregunta 20.- ¿Qué le pareció la atención en el hotel ecológico en que se hospedó?**

La gran mayoría en este caso el 90% de personas indicaron que la atención les pareció muy buena, un porcentaje del 9% le pareció una atención buena y la minorías del 1% comento que le pareció la atención regular y nadie hizo comentario de atención mala.

**Gráfico # 18.- Atención recibida**

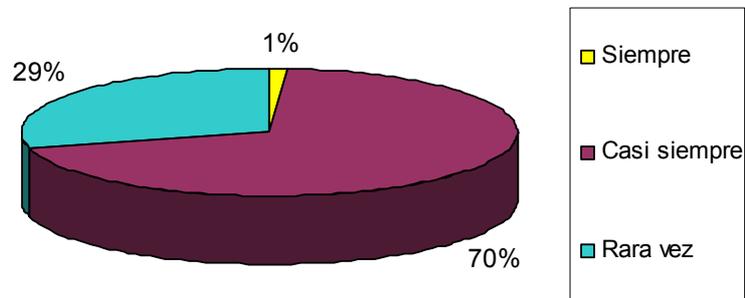


**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Pregunta 21.- ¿Con qué frecuencia visita el hotel ecológico?**

Un porcentaje demostrativo del 70% confirma visitar esta clase de hospedaje casi siempre, mientras que el 29% indicó que rara vez visita estos hoteles y un pequeño porcentaje del 1% comenta visitar siempre a dicho lugar.

**Gráfico # 19.- Frecuencia de visita al hotel ecológico**

**FRECUENCIA DE VISITA AL HOTEL ECOLOGICO**

*Elaboración: Grupo de Tesis*

**Pregunta 22.- ¿Ha estado en un hotel ecológico & spa?**

El 20% de las personas encuestadas confirma haber visitado esta clase de hospedaje, mientras que el 80% indicó que no ha visitado este tipo de lugar.

La motivación que determina las afluencias turísticas hacia Libertador Bolívar son las diferentes actividades recreativas que se pueden realizar en familia destacándose por ser un lugar ideal para el descanso por el ambiente tranquilo y fascinante paisaje que caracteriza su entorno. Al ser Libertador Bolívar un lugar de ambiente sereno, con gente amable y

gastronomía exquisita y variada, lo convierte en un destino potencial para que los turistas se sientan atraídos por conocer las bondades que ofrece Libertador Bolívar.

En buena parte esta identificación se conserva ya que los comuneros se capacitan constantemente por diferentes entidades que cuentan con profesionales en el sector turístico los cuales imparten conocimientos actualizados y novedosos para de esta manera dar una buena imagen al turista, trato cordial y servicios de calidad para lograr que el viajero se sientan a gusto con la experiencia vivida, desee regresar y recomendar el sitio a familiares, amigos y porque no a turistas que residen en el exterior.

La afluencia de visitantes hacia Libertador Bolívar es mayor en las respectivas temporadas de costa y sierra, se calcula que llegan aproximadamente 200 visitantes diarios, siendo los fines de semana los días de mayor movimiento.

Los feriados de Carnaval y semana Santa son muy concurridos pues estos suelen ser largos y las familias aprovechan para trasladarse de su entorno habitual para disfrutar y compartir momentos agradables con sus familiares.

En general, los feriados son de gran movimiento en Libertador Bolívar pero cabe recalcar que en las fiestas cívicas y religiosas celebradas en mayo, julio y octubre son fechas en que también se mueve un número significativo de visitantes. En tales circunstancias, se ha vuelto necesaria la ayuda de la Policía Nacional para controlar la gran cantidad de personas que se concentran en el destino.

Una parte de los visitantes realizan su viaje en familia por cuenta propia, movilizándose ya sea en transporte público como en auto propio; otra parte de los visitantes llega en grupos de amigos.

La edad promedio de los visitantes oscila entre los 18 a 45 años de edad, comprendidos entre hombres y mujeres, realizando visitas en su mayor parte de 1 a 2 días, ya sea porque les recomendaron el sitio por la belleza de sus recursos naturales que se encuentran muy bien conservados, por las actividades turísticas de recreación y descanso que se pueden realizar en el balneario, por sus artesanías muy distinguidas por el material con que las elaboran, gastronomía variada y deliciosa a base de productos marinos como camarones, calamares, peces entre otros o simplemente

porque se encontraban de pasada por la ruta del sol.

El gasto promedio durante los fines de semana de los visitantes va desde los 40 a 50 dólares incluido el pasaje de transporte terrestre desde la ciudad de Guayaquil, la alimentación y alojamiento.

Generalmente los visitantes que desean pernoctar en Libertador Bolívar se alojan en hoteles, aunque la oferta hotelera no es tan amplia para abastecer la demanda actual del lugar.

Un gran porcentaje de personas que llegan a Libertador Bolívar gustan de la práctica de diferentes actividades turísticas, como el buceo, snorkel, caminatas, parapente, cabalgatas entre otros o simplemente disfrutar de las cristalinas aguas de su mar. El sitio cuenta los recursos naturales y con guías capacitados para que el desarrollo de las diferentes actividades sea seguro, de calidad y sobre todo que el turista obtenga la satisfacción de realizar distintas actividades que le permiten el contacto directo con el medio natural ecológico.

### 2.3 ANÁLISIS FODA DEL DESTINO

El análisis FODA es la herramienta estratégica por excelencia, el nombre lo adquiere de sus iniciales:

F: fortalezas

O: oportunidades

D: debilidades

A: amenazas

El beneficio que se obtiene con su aplicación es conocer la situación real en que se encuentra el destino, así como el riesgo y oportunidades que le brinda el mercado.

A continuación la matriz FODA de Libertador Bolívar:

#### ***Matriz F.O.D.A. de la Comuna Libertador Bolívar***

***Tabla XI.- Matriz F.O.D.A de Libertador Bolívar***

<p style="text-align: center;"><b>FACTORES INTERNOS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Lista de Fortalezas</b></p> <p>F1. Existencia de atractivos turísticos.</p> <p>F2. Nivel de delincuencia bajo.</p> <p>F3. Interés de la comunidad en desarrollar turísticamente el destino.</p> <p>F4. Elaboración de artesanías por parte de los comuneros.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Lista de Debilidades</b></p> <p>D1. Escasa planta turística.</p> <p>D2. Deficiente promoción turística</p> <p>D3. Deficiente infraestructura: telecomunicaciones, agua potable, alcantarillado y recolección de desechos.</p> <p>D4. Vía de acceso primaria en mal estado.</p> <p>D5. Pérdida de tradiciones y folklor</p>
<p style="text-align: center;"><b>Lista de Oportunidades</b></p> <p>O1. Cooperación existente entre la comuna y ONG's.</p> <p>O2. Capacitación Continua por parte de ONG's.</p> <p>O3. Nivel socioeconómico de visitantes medio alto.</p>	<p style="text-align: center;"><b>FO (Maxi – Maxi)</b></p> <p>1.- Promover el desarrollo de sectores productivos innovadores.</p> <p>2.- Aumentar la tasa de creación ocupacional, mediante la participación activa de la comunidad.</p>	<p style="text-align: center;"><b>DO (Mini – Maxi)</b></p> <p>3.- Perfeccionar la dotación de la infraestructura.</p> <p>4.- Mejorar el aumento de la demanda nacional, mediante estrategias de marketing</p>
<p style="text-align: center;"><b>Lista de Amenazas</b></p> <p>A1. La inestabilidad política del país puede afectar la inversión en proyectos de desarrollo turístico.</p> <p>A2. Fenómenos Naturales.</p> <p>A3. Deterioro Ambiental.</p> <p>A4. Planta turística de otros destinos que se encuentran más desarrolladas</p> <p>A5. Poca duración del cabildo (1 año)</p>	<p style="text-align: center;"><b>FA (Maxi – Maxi)</b></p> <p>5.- Promover un desarrollo turístico sustentable.</p>	<p style="text-align: center;"><b>DA (Mini – Mini)</b></p> <p>6.- Aumentar la oferta de servicios turísticos, a su vez promoviendo el ingreso de divisas.</p>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

## 2.4 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL PRODUCTO PROPUESTO

Un análisis minucioso de todas las entidades que interactúan dentro de un determinado mercado, permite conocer con claridad información

valiosa a cerca de los productos o servicios que estos están ofreciendo, la calidad y el precio que mantienen, las alianzas llevadas a cabo para alcanzar mayor participación, entre otros. De acuerdo con Michael Porter, cinco son las variables de las cuales se necesita tener la mayor información para realizar una buena planeación estratégica dentro de toda inversión, las cuales se detallan a continuación.

*Imagen # 2.- Las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter*



*Fuente: Estrategia y ventaja competitiva de Michael Porter*

## Ingreso de Competidores Potenciales

La presencia de potenciales competidores siempre es constante como consecuencia del crecimiento y la rentabilidad que genera el sector. En función de esto, es posible deducir que todo tipo de establecimiento localizado en la Ruta del Sol que se encuentre relativamente alejado de las áreas urbanas y que en la actualidad este ofreciendo servicios de hospedaje no ecológico, puede en determinado momento ingresar al mercado ante la ausencia de restricciones legales y económicas, ya que los servicios ecoturísticos ofrecidos son muy fáciles de brindar incluyéndoles un valor agregado ecológico.

Para el producto “El Libertador Ecolodge & Spa” hemos detectado que los principales competidores futuros podrían ser los hoteles de la zona que al ver la novedad del producto se inclinen por competir con ofertas relacionados dentro de sus instalaciones.

Una de las amenazas principales, también se encuentra dada por las distintas cadenas internacionales que aun no han arribado a nuestro país y que están interesadas en realizar diferentes proyectos dentro de la zona. El grado de amenaza de una nueva entrada va a depender fundamentalmente de los obstáculos existentes que son propios del sector, y de la reacción que se pueda esperar de los competidores existentes.

### **Poder de negociación de los proveedores**

Tomando en cuenta los diferentes servicios que se ofrecerán, la línea de proveedores es variada y de acuerdo a la calidad puede ser o no extensa.

Los proveedores son un factor importante en todo el proceso de realización del Ecolodge & Spa, son de gran importancia en la construcción por ser la imagen arquitectónica pero de mayor índole en la operación ya que el turista tendrá contacto directo con los productos o servicios a ofrecer y de los proveedores escogidos dependerá nuestra imagen y calidad.

Para elegir a nuestros proveedores tomaremos en cuenta tres factores fundamentales:

- Calidad
- Variedad
- Precio

Los proveedores de los servicios complementarios entorno al turismo como los Operadores Turísticos, los Servicios de Transporte, los Distribuidores de Alimentos y Bebidas, materiales de Spa, los Guías Bilingües especializados en Ecología y Cultura, entre otros son los proveedores necesarios para el desarrollo de la actividad serán calificados para poder mantener el nivel de atención y calidad que exige el turista.

### **Poder de negociación de los clientes/compradores**

Los turistas nacionales y extranjeros que visitan las playas de la Ruta del Sol cada año y demandan hospedaje ecológico, sin lugar a dudas conforman el grupo de clientes de este mercado, tomando en cuenta que en su mayoría son familias o grupos. Estos por proceder de diferentes zonas geográficas y por ende poseer diferentes culturas, muestran una variedad de gustos y preferencias al momento de adquirir un determinado servicio, volviéndose más exigentes.

Sin embargo, debido al poco número de establecimientos que ofertan hospedaje ecológico y con servicios como los que nuestro proyecto ofrece y frente a la gran demanda existente, los clientes no poseen un nivel de

negociación al momento de fijar los precios de los servicios ofertados, convirtiéndose en precio-aceptantes de los mismos.

Esto significa que aunque el cliente tenga la posibilidad de elegir entre un establecimiento y otro en función de sus exigencias, no puede modificar el precio de los servicios que los establecimientos demandan, ya que éstos han sido previamente definidos en función de los costos incurridos.

### **Amenaza de ingreso de productos sustitutos**

*Partiendo de la definición de que un producto es considerado sustituto si la subida (o bajada) del precio de un bien o servicio provoca un aumento (o disminución) en la cantidad demandada de otro bien o servicio<sup>6</sup>.*

Los productos o servicios sustitutos son aquellos que, si bien tienen distintos atributos, logran la satisfacción del cliente en determinadas condiciones. La industria hotelera tiene productos que tienen ese poder de sustitución tales como hospederías, hostales, hoteles, camping, cabañas, entre otros.

---

<sup>6</sup> Pindyck R. – Rubinfeld D., *Microeconomía Cap # 4. Prentice Hall, 1995*

La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la industria.

En el análisis de los sustitutos es indudable que la combinación calidad – precio es el factor más importante a tener en cuenta ya que el efecto sustitución será mayor cuanto mas interesante sea esta relación.

Estos productos por un lado van a limitar los beneficios en épocas normales y también van a reducirlos en momentos de auge del sector.

Se puede identificar de manera fácil que los productos sustitutos del mercado del Ecolodge & Spa, lo conforman todos aquellos servicios de hospedaje que no poseen esta característica; es decir, el servicio de hospedaje que brindan los hoteles en cualquiera de sus categorías, ya que al aumentar el precio del hospedaje ecológico, esto provocaría que

muchos turistas dejen de preferir este tipo de servicio y comiencen a demandar más el hospedaje no ecológico ofertado por los hoteles.

Entre esta situación de alta fragilidad, este proyecto contempla brindar siempre servicios que sean considerados como “únicos” mediante la estrategia que se basa en la elaboración de *paquetes ecoturísticos personalizados* de acuerdo al gusto de los turistas, que junto con la *Cultura del Buen Servicio* llevada a cabo por todos los colaboradores del Ecolodge & Spa, permitirán que el turista perciba una clara diferencia entre los servicios del Ecolodge & Spa y los que ofrece la competencia, a fin de establecer un concepto de fidelidad hacia el negocio.

### **Competencia Directa**

Esta competencia es una constante guerra de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

De acuerdo con la Investigación de Mercado realizada, se identificaron establecimientos no ecológicos que ofrecen servicios de hospedaje en la Ruta del Sol, lo que puede generar en el largo plazo un ambiente de alta

competencia, disminución de la cuota de mercado y baja rentabilidad, si deciden ingresar a este sector, ya que al momento es el único proyecto innovador en la zona con esta clase de servicios adicionales como tratamientos corporales de relajación, actividades para niños y actividades turísticas que se ofrecen dentro del hospedaje.

Actualmente el mercado de servicios de hospedaje con enfoque ecológico en la Ruta del Sol está conformado por 33 establecimientos que se dedican a brindar este servicio; de los cuales, sólo Baja Montañita y Atamari mantienen el lujo, el servicio, la comodidad y el espacio apropiado de un resort de alto nivel, el resto son hosterías que poseen características naturales rústicas de menor lujo; sin embargo, este aspecto no implica que las hosterías dejen de ser cómodas y confortables con una extensa gama de servicios como bares, restaurantes, spa, piscina, entre otros.

La lucha entre los competidores que se encuentran en un sector se hace notoria cuando utilizan diversas tácticas para lograr una mejor posición en el mercado.

### **2.4.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO COMPETITIVO**

De acuerdo a la planta turística de los sectores aledaños tales como Montañita son mucho más desarrolladas en cuanto a servicios y productos turísticos se refiere, debido a que cuenta con una cantidad notable de hospedajes y restaurantes que ofrecen a los visitantes, adicional las facilidades necesarias para brindar un servicio de hospedaje cómodo y la variedad de gastronomía tanto nacional como internacional; así como también otros servicios y productos turísticos que son una condicionante muy significativa para el turista al momento de decidir donde pasar la noche.

Nuestra principal competencia son:

- Hotel Baja Montañita
- Hostería Atamari

### **2.4.2 ANÁLISIS FODA DEL PRODUCTO**

Resulta conveniente resumir las principales oportunidades y limitaciones para el desarrollo del turismo (análisis FODA). Con ello se consigue

centrar las recomendaciones en el aprovechamiento de las oportunidades y resolver las limitaciones.

Los factores identificados en cada categoría se formulan de forma concisa y fácilmente comparable con el fin de llegar a un análisis resumido del potencial de la zona en desarrollo turístico.

A continuación la matriz FODA de “El Libertador Ecolodge & Spa”.

***Matriz F.O.D.A. de “ El Libertador Ecolodge & Spa ”***

***Tabla XII.- Matriz FODA del producto***

<p style="text-align: center;"><b>FACTORES INTERNOS</b></p> <p><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Lista de Fortalezas</b></p> <p>F1. Único hospedaje que brindará un área de spa para el relax de los visitantes.</p> <p>F2. Diversidad de oferta de actividades turísticas.</p> <p>F3. Diversidad de productos turísticos.</p> <p>F4. El personal será constantemente capacitado a fin de brindar un servicio de calidad.</p> <p>F5. Costos bajos en la implementación de mano de obra durante la operación debido a que en el lugar trabajarán y estará administrado por los comuneros.</p> <p>F6. En las actividades turísticas que se ofrecerán a los turistas contaremos con guías nativos.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Lista de Debilidades</b></p> <p>D1. Falta de experiencia de los comuneros para la administración de un establecimiento de estas características.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Lista de Oportunidades</b></p> <p>O1. Insuficiencia de plaza hotelera que brinde un servicio de calidad acorde con la demanda existente de turistas de clase media-alta que posee Libertador Bolívar.</p> <p>O2. Escases de servicios de alimentación en temporada alta y feriados.</p> <p>O3. Diversidad de actividades turísticas atractivas que los turistas pueden experimentar y tener contacto con la naturaleza.</p> <p>O4. Limitada difusión de los atractivos turísticos existentes.</p>	<p style="text-align: center;"><b>FO (Maxi – Maxi)</b></p> <p>1.- Buen manejo de recursos económicos para el desarrollo de la comuna y mejoras de ecolodge &amp; spa.</p> <p>2.- Concienciación de la población local y visitante.</p>	<p style="text-align: center;"><b>DO (Mini – Maxi)</b></p> <p>3.- Apoyo de ONG's para capacitaciones constantes.</p>

Lista de Amenazas	FA (Maxi – Maxi)	DA (Mini – Mini)
<p>A1. Escasa promoción de la comuna Libertador Bolívar en el país.</p> <p>A2. La vía de acceso que dirige a Libertador Bolívar, se encuentra en estado regular.</p> <p>A3. Los destinos de competencia como: Baja Montaña y Atamari ya están posesionados en el mercado, agente importante en la decisión de los visitantes al momento de elegir un lugar de recreación y descanso.</p> <p>A4. La inestabilidad política del país puede afectar la inversión en proyectos de desarrollo turístico.</p> <p>A5. Fenómenos Naturales, como la corriente fría de Humboldt y el fenómeno del niño.</p> <p>A6. Deterioro del material utilizado en la construcción.</p>	<p>4.- Sector de descanso total aún en temporada alta.</p> <p>5.- Apoyo de la Cámara de Turismo y de la Prefectura para optimizar a la viabilidad.</p> <p>6.- Nueva alternativa de hospedaje que lo convierte en novedoso e interesante.</p>	<p>7.- Apoyo de ONG's para el desarrollo del turismo ecológico.</p> <p>8.- Mantenimiento continuo para la buena preservación del equipamiento.</p>

**Elaboración:** Grupo de Tesis

## **CAPÍTULO 3**

### **3. ESTUDIO TÉCNICO**

En este capítulo se define el lugar donde se va a efectuar el proyecto, todo esto a través de trabajo de campo, mediante la observación del espacio, las especificaciones técnicas para la elaboración del mismo y una detallada evaluación de los impactos ambientales.

### **3.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

“El Libertador Ecolodge & Spa”, se encontrará ubicado en el cerro “La Pólvara” en la comuna Libertador Bolívar, provincia de Santa Elena sector privilegiado por la influencia de las corrientes marinas ya que, es una de las salientes mas destacadas dentro del perfil costanero del Ecuador.

El ingreso al ecolodge & spa se lo hará desde una vía alterna de la comuna, que es una ramificación de la vía principal Santa Elena – Puerto López, en la ruta E15, conocida como la Ruta del Sol, para este propósito está considerado que el ingreso sea vehicular.

*Imagen # 3.- Mapa del terreno*



*Elaboración: Grupo de Tesis*

De acuerdo con las características de hospedaje y recreación planificadas para “El Libertador Ecolodge & Spa” se ha considerado necesario contar con un terreno de superficie total de 5.670 m<sup>2</sup>.

En dicho terreno se instalarán 19 cabañas que componen con todos los servicios a ofrecer.

La obra civil tendrá un tiempo de ejecución de 11 meses aproximadamente donde se ha elaborado un plan de mitigación para los efectos ambientales; las cabañas estarán distribuidas de manera estratégica para tener un acceso práctico a todas las instalaciones y servicios que en ellas se brindarán con un área total de construcción de **1160,25 m<sup>2</sup>**, la cual se explica en la siguiente tabla:

**Tabla XIII.- Instalaciones de “El Libertador Ecolodge & Spa”**

<b>EDIFICACIONES</b>	<b>AREA M<sup>2</sup></b>
Cabaña de información	6,00
Cabañas de hospedaje	543,20
Cabaña principal	65,16
Cabaña de integración	47,00
Cabaña de Souvenirs	47,00
Cabaña Spa	47,00
Cabaña de bar – restaurant y bodega	185,95
Cabaña de niños	47,00
Cabaña de yoga	47,00
Área de piscina	71,50
Área de sanitarios y duchas externas	31,44
Cabaña de guardianía	16,00
Garitas	12,00
<b>TOTAL DEL AREA DEL TERRENO</b>	<b>1160,25</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

Debido a la característica ecológica en la que se enfoca la propuesta de creación de un equipamiento turístico (Ecolodge & Spa), se decidió seleccionar un sitio que integre de manera armoniosa el calor de la playa y el saludable ambiente natural del bosque tropical, para lograr de esta

forma que el turista disfrute al máximo de sus vacaciones mientras se hospeda en las instalaciones de “El Libertador Ecolodge & Spa”. Luego de un minucioso análisis para determinar el sitio adecuado en la Ruta del Sol que cumpla con las características antes mencionadas, se determinó que la más apropiada desde el punto de vista ecológico para la ejecución del proyecto es la comuna Libertador Bolívar la cual se encuentra localizado en la parroquia Manglar Alto, Cantón Santa Elena en la Provincia de Santa Elena.

El lugar exacto donde se edificará la infraestructura esta localizado en la parte norte de la comuna Libertador Bolívar, ésta comuna se encuentra a la altura del Km. 50 de la vía Santa Elena – Manta dentro de la Ruta del Sol, a tan sólo cinco kilómetros del límite geográfico que separa las Provincia de Guayas y Manabí. Libertador Bolívar limita al sur con la comuna Valdivia y al Norte con la comuna Cadeate.

Para acceder a comuna Libertador Bolívar se puede tomar la carretera Guayaquil – Santa Elena – Libertador Bolívar recorriendo la Ruta del Sol o a través de la carretera Manabí – Santa Elena.

Las características del sector escogido se ajustan plenamente a las necesidades, siendo éstas un factor positivo en cuanto a ubicación, apoyo al ambiente ecológico y de fácil acceso lo cual la posibilidad de acceder al lugar es permanente durante todo el año a través de la carretera que bordea la costa del pacífico y une a todas las playas ecuatorianas, la misma que se encuentra en buenas condiciones de mantenimiento dentro de la Provincia del Guayas, facilitando el acceso de proveedores que abastecen de bienes y servicios a los establecimientos ubicados en este sector.

Para el proyecto ubicado en la comuna Libertador Bolívar, se decidió desarrollarlo en el cerro “la Pólvora” como el más apropiado, ya que tiene una gran vista al mar pues, se encuentra en un cerro a 84 metros de altura, lo que lo hace propenso a un clima fresco por el movimiento de los vientos, además se estima recibir gran afluencia de turistas ya que ésta comuna tiene buena acogida de turista por su comida y un ambiente tranquilo y familiar.

Actualmente en esta zona de la franja costera, la oferta de hospedaje con característica ecológica y servicios adicionales es mínima y en la

comuna no existe algo similar, lo cual nos hace unos pioneros en esta clase de servicio dentro de la comuna Libertador Bolívar.

El ingreso hacia el terreno estará ubicado a 450 metros desde la entrada principal de la comuna, siendo este de fácil acceso, al mismo tiempo se ubicará la señalización correspondiente para que facilite la llegada al hospedaje. *(Ver Anexo cinco Ingreso hacia el terreno)*

### **Capacidad de carga turística**

La capacidad de carga según Cifuentes, M (1999:6)

“Es un tipo específico de capacidad de carga ambiental y se refiere a la capacidad de carga biofísica y social del entorno respecto a la actividad turística y su desarrollo, representa el máximo nivel de uso por visitante que un área puede mantener, se puede definir la capacidad de carga ambiental como la capacidad de un ecosistema para mantener organismos mientras mantiene su productividad, adaptabilidad y capacidad de regeneración. Representa el límite de la actividad humana: si es excedido, el recurso se deteriorará”

Según esta premisa la propuesta de creación del ecolodge & spa en Libertador Bolívar, no excederá del número de visitantes que se determine en la capacidad de carga real. La metodología que se usará para realizar el cálculo de la capacidad de carga será la de Cifuentes (1992), la cual busca establecer el número de visitantes basándose en las condiciones biológicas físicas y de manejo que se presenten en el área en el momento de estudio.

Se efectuará el cálculo de las siguientes capacidades de carga:

- Capacidad de carga física (CCF)
- Capacidad de carga real (CCR)
- Capacidad de carga efectiva (CCE)

La relación que se presenta entre estos tres niveles es:

$$\text{CCF} > \text{CCR} > \text{CCE}$$

### **Capacidad de carga física de la playa de Libertador Bolívar**

La parte turística de la playa de Libertador Bolívar tiene una extensión considerable puesto que abarca alrededor de 3300 mts.

Para determinar la capacidad de carga real de turistas en la playa que puede recibir, en primer lugar se tomará en cuenta la capacidad de carga física, que es la relación del espacio total de la playa con el espacio que necesita cada persona para realizar su actividad turística, en un momento determinado.

Existen estándares internacionales sobre el espacio que un turista puede ocupar en cierto lugar para que la actividad sea placentera para el mismo.

Estos estándares varían de un país a otro, en lo que respecta al espacio en la playa, se calcula que cada turista necesita un área  $4\text{m}^2$  para realizar su actividad.

Según el estudio de mercado realizado, se pudo constatar que los visitantes permanecen aproximadamente 4 horas en la playa, de las 10 horas de disfrute debido al brillo solar. Este dato es muy importante para determinar el coeficiente de rotación del turista, es decir, cuantas veces puede visitar un turista al día, en la playa.

### Capacidad de carga física (CCF)

$$\text{CCF} \longrightarrow \frac{\text{Visitante}}{\text{Área}} \times \text{Coeficiente de Rotación} \times \text{Superficie}$$

$$\begin{array}{l} \text{Visitante} \quad \quad \quad \underline{1 \text{ visitante}} \\ \text{Área} \longrightarrow \quad \quad \quad 2\text{m}^2 \end{array}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \longrightarrow \frac{10 \text{ horas/día}}{2 \text{ horas/visita/visitante}}$$

$$= 2.5 \text{ visitas/día x visitante}$$

Largo de playa: 3.300 mts.

Ancho trasplaya: 36,5 mts.

Superficie total: (3.300 mts.) x (36,5 mts.) = **120,450 mts<sup>2</sup>**

$$\text{CCF} \longrightarrow \frac{1 \text{ visitante}}{2\text{m}^2} \times \left[ 2.5 \text{ visitas/día x visitante} \times 120,450 \text{ m}^2 \right]$$

$$\text{CCF} = 75,281.25 \text{ visitas/día}$$

### **Capacidad de carga real**

Para determinar la capacidad de carga real de turistas que la playa de Libertador Bolívar puede recibir, en primer lugar se tomó en cuenta la capacidad de carga física, que es la relación del espacio total de la playa con el espacio que necesita cada persona para realizar su actividad turística, en un momento determinado.

Después de determinar la capacidad de carga física, el segundo paso es determinar los factores o variables de corrección, es decir las características intrínsecas del ecosistema de la playa. En el caso de la playa de Libertador Bolívar se tomará en cuenta los siguientes factores de corrección:

- Factor de espacio no utilizado
- Factor brillo solar

### **Factor de espacio no utilizado**

Este factor va a tomar en cuenta el espacio no utilizado para la realización de actividades turísticas ya que en este espacio no existe el equipamiento para la práctica de las actividades.

Este espacio no utilizado nos da una superficie de 77,872 m<sup>2</sup>

### **Factores de Corrección**

**Factor de Corrección** → 1 – RA

**RA** → Relación del área no aprovechable con el área total de la playa (ML/MT)

**Factor de corrección** →  $1 - \frac{77872 \text{ m}^2}{120450 \text{ m}^2}$

**Factor de corrección** → 1 – 0,64

**Factor de corrección** → 0,36

**Factor brillo solar.**- El grado de luz solar diaria que dificulta la visita o el disfrute del atractivo y sus alrededores.

**Factor de corrección** →  $1 - RA$

<b>RA</b> → Relación de las horas con mayor brillo solar (ML/MT)
------------------------------------------------------------------

**Factor de corrección** →  $1 - \frac{8 \text{ horas/día} \times 90 \text{ días/año}}{10 \text{ horas/día} \times 360 \text{ días/año}}$

**Factor de corrección** →  $1 - 0,2$

**Factor de corrección** →  $0,8$

Con estos datos se puede determinar cuál es el número de personas que realmente la playa de Libertador Bolívar puede recibir, por tanto la fórmula de la capacidad de carga real es:

**CCR** → CCF x Factores de corrección

<b>CCR</b> → $CCF \times (1-RA1) (1-RA2) (1-RAn)$
---------------------------------------------------

**CCR** →  $75281,25 \times (1 - 0,64) (1 - 0,2)$

**CCR** →  $75281,25 (0,36) (0,80)$

<b>CCR</b> → 21681 visitas/día
--------------------------------

Los resultados obtenidos de la capacidad de carga real de la playa dicen que su ocupación promedio puede recibir aproximadamente **21681 visitas al día**, para disfrutar adecuadamente del atractivo y la realización de actividades turísticas.

Estos turistas y visitantes pueden disfrutar de un espacio de **4m<sup>2</sup>**.

### **Capacidad de Manejo**

Es el porcentaje de personas que se puede manejar efectivamente dentro de la operación diaria en cada una de las instalaciones del ecolodge & spa con respecto a la capacidad real, en cuanto a servicios que se administran en el proyecto, tales como:

- Capacidad del parqueo

### **Capacidad de sitios de parqueo**

El área de parqueo de “El Libertador Ecolodge & Spa” tiene una superficie de 2.067 m<sup>2</sup>, el cual abarca una capacidad para 17 autos.

## **3.2 DETERMINACIÓN DE ACTIVIDADES Y SERVICIOS A DESARROLLAR**

La actividad principal es el alojamiento con un valor agregado el cual es el spa y la cabaña de niños y las actividades secundarias son el spa, bar restaurante, las actividades recreativas para los niños y las actividades turísticas.

“El Libertador Ecolodge & Spa” está diseñado para personas en busca de tranquilidad, se encuentra en un área ecoturística que permite el contacto directo con la naturaleza, contando con el mayor confort para los visitantes.

“El Libertador Ecolodge & Spa” estará conformado por 19 cabañas las cuales están ubicadas de la siguiente forma:

- 11 Cabañas habitación
  - 2 cabañas matrimoniales

- 4 cabañas triples
  - 2 cabañas cuádruples
  - 3 cabañas séxtuples
- 1 Cabaña principal
  - Recepción
  - Administración
  - Biblioteca
- 1 Cabaña de Información
- 1 Cabaña Integración
- 1 Cabaña Spa
- 1 Cabaña de Souvenirs
- 1 Cabaña bar-restaurante
- 1 Cabaña de Niños
- 1 Cabaña de Yoga
- 3 Garitas de vigilancia
- 1 Cabaña de guardianía

Adicional constarán áreas que serán utilizadas de la siguiente forma:

- Área de juegos infantiles
- Piscina para adultos y para niños y jacuzzi

- Áreas de estacionamiento
- Áreas verdes con canchas
- Área de sanitarios y duchas

Describiendo el plano éste se encuentra distribuido de la siguiente forma:

### **Primer nivel**

Estará ubicada el área de parqueo, en ésta área también se encontrará una cabaña de información turística para dar a conocer los servicios que presta “El Libertador Ecolodge & Spa”, para tener acceso a las cabañas de servicios de hospedaje, alimentación, descanso, distracción, piscina entre otros se ha diseñado una rampa escalinata.

### **Área de estacionamiento**

El estacionamiento privado estará ubicado antes de ingresar por la rampa, es un espacio al aire libre destinado para el uso de vehículos en forma ordenada, con una capacidad para 17 vehículos que constará con servicio gratuito de vigilancia.

### **Cabaña de Información turística**

Se dará una bienvenida y toda la información sobre los servicios que se ofrecen en el hospedaje, adicional se proporcionará información de las actividades turísticas que se pueden realizar en Libertador Bolívar y sus alrededores, ésta cabaña estará ubicada a un lado del ingreso de la rampa escalinata.

### **Rampa escalinata**

Es un elemento arquitectónico que tiene la funcionalidad de unir dos planos distintos, se creará rampa con techo y sus respectivos descansos para suplir las escaleras, teniendo la ventaja de facilitar el ingreso de personas que usan coches de bebe, sillas de ruedas, bicicleta, etc.

### **Segundo Nivel**

Al terminar de subir la rampa escalinata se encuentra la entrada principal hacia “El Libertador Ecolodge & Spa”, inmediatamente de la entrada se encuentra una garita de vigilancia y detrás de ésta se encuentra ubicada una cabaña para el personal de vigilancia.

### **Garitas de vigilancia**

Estarán ubicadas en lugares estratégicos, se contará con tres puntos de vigilancia; en el parqueo la garita auto, al ingreso de “El Libertador Ecolodge & Spa” se encontrará la garita principal y detrás de las cabañas habitación se encontrará la garita alerta. La vigilancia será 24 horas para seguridad de las instalaciones y en especial de los huéspedes. Detrás de la garita principal estará ubicada una cabaña para hospedaje del guardia, contará con habitación sencilla, baño privado y una pequeña cocina.

Ingresando por el camino de bloque se encuentra ubicada la cabaña principal sobre el lado izquierdo.

### **Cabaña Principal**

Tendrá su ubicación al ingreso sobre el lado izquierdo, ésta cabaña estará conformada por la recepción, biblioteca, administración y junto a ésta del lado izquierdo con entrada externa se encuentran el área de vestidores, sanitarios y duchas.

## **Servicios generales de la cabaña principal**

Nuestra cabaña principal contará con una amplia gama de servicios para la comodidad y satisfacción de nuestros clientes, como lo son:

### **a) Recepción**

Al ingresar encontraremos la recepción, donde se dará la bienvenida a los huéspedes la cual debe ser de lo más cálida, cordial, amigable y persuasiva ya que es la primera impresión que se lleva el visitante, es primer punto de encuentro entre el cliente y la empresa.

En éste es el lugar se realizará el check in y check out, reservas de habitaciones y tendremos una amplia sugerencia de actividades turísticas ya que, seremos intermediarios entre la operadora comunitaria JEPSE y el cliente para la comercialización de paquetes turísticos, entre estos servicios también contaremos con una recepción capacitada bilingüe para un mejor servicio para los huéspedes.

Cabe recalcar que en el horario de 23h00 a 07h00 si llegase algún huésped el guardia de turno notificará al administrador.

**b) Biblioteca**

Se encontrará ubicado junto a la recepción del lado izquierdo, la misma que contará con un librero con diversidad de textos turísticos, culturales, revistas de interés turístico, guías para viajeros sobre Ecuador y del lugar que están visitando, entre otros.

Ésta área de lectura también contará con un área común con servicio de WiFi para las personas que disfrutan leer y navegar en Internet, revisar y enviar mails a sus familiares y/o amigos.

**c) Administración**

Se encontrará ubicada junto a la recepción en el lado derecho una pequeña oficina destinada para personal administrativo.

Este departamento es el encargado de todo el proceso administrativo y de contabilidad, dirigir las actividades de la empresa, también controla todo el personal de la empresa, con el fin de cumplir con los objetivos de “El Libertador Ecolodge & Spa” que son la calidad, servicio, confiabilidad y rentabilidad de la misma.

Si los huéspedes tienen algún inconveniente podrán tener acceso a esta área para cualquier sugerencia o reclamo.

**d) Área de vestidores, sanitarios y duchas**

Junto a la administración se encontrarán vestidores de damas y de caballeros dotados de sanitarios y duchas destinadas para el público que visita y hace uso de las diferentes instalaciones del hospedaje. Junto a ésta área se encuentra una bodega para los implementos de limpieza. Cerca del área de vestidores se encuentra una bodega denominada cuarto de bombas.

Frente a la cabaña principal a manera circular en un área común están distribuidas las siguientes cabañas las cuales gozarán de la vista hacia la pileta que se encuentra en el centro las mismas.

**e) Cabaña de integración “Únete”**

Ésta cabaña por su temática se encontrará ubicada frente a la cabaña principal cerca de la mayor parte de servicios que ofrece “El Libertador

Ecolodge & Spa”, su forma octagonal al aire libre hará que los huéspedes puedan recrearse de manera integral haciendo uso de las hamacas y fogata que se puede conformar en su interior

**f) Cabaña de Souvenirs “Memorias”**

Su ubicación será frente a las cabañas triples, con fácil acceso desde cualquier cabaña de habitación.

Para las personas que gustan llevar recuerdos de los lugares que visitan “El Libertador Ecolodge & Spa” podrán acercarse a la tienda de souvenirs que contará con una variada gama de artículos artesanales de la zona como vestidos playeros, bolsos, sombreros, hamacas, lámparas, bisutería, los cuales son elaborados en tagua, paja toquilla, caña, balsa, concha entre otros materiales; las artesanía serán colocadas en las vitrinas que rodean la cabaña para que el turista pueda observar desde fuera al pasar hacia cualquiera de las instalaciones.

Adicional se venderán artículos varios que los turistas usan frecuentemente cuando están vacacionando en la playa tales como

bronceador, bloqueador solar, repelente, shampoo, entre otros productos.

**g) Cabaña Spa “Mímate”**

Relajantes salas de masajes diseñadas para liberar tensiones preocupaciones y energías negativas a través de los exquisitos masajes que permiten que todos los sentidos perciban la experiencia. Único servicio en Libertador Bolívar donde podrá disfrutar de relajación y sanación de mente, cuerpo y espíritu. Se combinarán los mejores tratamientos para que el huésped obtenga un ambiente perfecto para sentirse en armonía y serenidad.

Estará ubicada frente a las cabañas séxtuples, la cual prestará diferentes tipos de masajes para la relajación de los huéspedes.

**Imagen # 4.- Spa**



**Fuente:** [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

El spa brindará los siguientes tratamientos:

- i. Algoterapia
- ii. Chocolaterapia
- iii. Aromaterapia

#### **i. Algoterapia**

Las algas marinas se nutren del mar, almacenando todo tipo de sustancias marinas, siendo portadoras de casi todos los tipos de vitaminas, A, B, C, E, F y K, de un alto contenido en hierro y calcio, proteínas y un gran número de minerales. Por todo ello, la aplicación de las algas va a suministrar al organismo sustancias marinas y vitaminas. Además, tienen propiedades antibióticas, antitumorales, antioxidantes, antivirales y retrasan el envejecimiento cutáneo.

*Imagen # 5.- Algoterapia*



Fuente: [www.abalnearios.com](http://www.abalnearios.com)

*Imagen # 6.- Algoterapia*



Fuente: [www.abalnearios.com](http://www.abalnearios.com)

Se va a ofrecer los siguientes tratamientos de masajes con algas:

**Tratamiento reductor con algas marinas:** indicado para la celulitis, adiposidades localizadas, estrías y flacidez.

**Emplastoterapia:** aplicación de algas calientes durante 40 minutos seguidos de un drenaje linfático que va a aumentar las propiedades de eliminación de toxinas.

**Tratamientos antiestrés:** Las aplicaciones de envolturas con algas van a aumentar considerablemente la concentración de principios activos a nivel de la epidermis, de manera que revitaliza los tejidos, elimina el cansancio y el estrés.

El tratamiento dura aproximadamente 1 hora.

## **ii. Aromaterapia**

La aromaterapia es un antiguo arte que se incorpora a esta época de vida de cambios veloces y vida acelerada.

Esta disciplina aporta un uso terapéutico de los aromas puros provenientes de la naturaleza (flores, plantas, árboles, etc.) para un tratamiento natural y un complemento importante para ayudar a restablecer nuestro equilibrio y armonía.

Los aceites esenciales poseen muchas propiedades que provocan estímulos en el ser humano y se convierten en un invaluable elemento de bienestar.

El uso de esencias es de tiempos remotos y tiene referencias en todas las culturas y religiones.

En la antigüedad, los egipcios hace 40 siglos A.C hacían preparados con aceites esenciales que se utilizaban en medicina, cosmética, baños, y para armonizar los templos.

**Imagen # 7.- Aromaterapia**

Fuente: [www.abalnearios.com](http://www.abalnearios.com)

**Imagen # 8.- Aromaterapia**

Fuente: [www.abalnearios.com](http://www.abalnearios.com)

Los aceites y esencias se obtienen por medio de un proceso de destilación de los vegetales, que van a mantener intactas sus propiedades naturales. Estos aceites esenciales son los encargados de transmitir, a través de distintos tratamientos y aplicaciones, las propiedades medicinales que tienen los vegetales.

Los aceites esenciales pueden dilatar o contraer los vasos sanguíneos, ser relajantes o estimulantes, actuar sobre distintas glándulas como las suprarrenales, ovarios, tiroides y también tienen efectos sobre el aparato digestivo, la circulación sanguínea y linfática, regulando el organismo.

La aromaterapia tiene propiedades antisépticas, antivíricas, estimulan el sistema inmunológico, son cicatrizantes y energéticas. Todas estas indicaciones dependerán del tipo de aroma que se utilice.

Existen variadas técnicas de aplicación las cuales son por medio de aceites para masajes, frotaciones, fumigaciones, vaporizaciones, inhalaciones o como aditivos en baños. La técnica que se va a utilizar es por medio de masajes y frotaciones.

El tratamiento dura aproximadamente 1 hora.

### **iii. Chocولاتerapia**

Esta terapia revitaliza la piel y resulta ideal para liberarse del estrés.

La chocolaterapia actúa como relajante y al mismo tiempo revitalizante de la piel dejándola ligeramente suave y perfumada.

Este tratamiento está aconsejado especialmente después de la época lluviosa ya que, reestructura y revitaliza la piel. Sin embargo, tal vez no todo el mundo conoce las magníficas posibilidades que el cacao tiene dentro del mundo de la estética y del cuidado personal. Buena muestra de ello es la denominada 'chocolaterapia'. Un delicioso tratamiento a base de relajantes masajes corporales y faciales con el cacao (aceite

de néctar de cacao) como protagonista, y que está indicado para prácticamente todos los tipos de piel. Y es que sus beneficios no son pocos:

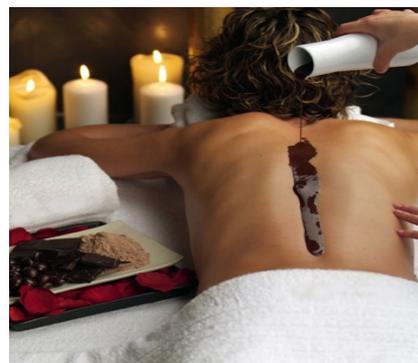
- Hidrata, nutre y tonifica el cuerpo.
- Remineraliza el metabolismo enzimático gracias a sus oligoelementos.
- Actúa sobre el sistema nervioso como antidepresivo y antiansiedad gracias a los polifenoles, la teobromina y al tanino.
- Estimula la euforia gracias a la felimetilanina.
- Remineraliza la epidermis gracias al calcio, al potasio y al magnesio.

**Imagen # 9.- Chocolaterapia**



Fuente: [www.abalnearios.com](http://www.abalnearios.com)

**Imagen # 10.- Chocolaterapia**



Fuente: [www.abalnearios.com](http://www.abalnearios.com)

Además de su uso externo y de su sabor, su aroma tiene propiedades energizantes que estimulan el buen humor. El cacao, por su alto contenido de antioxidantes, arremete contra los radicales libres y la oxigenación celular. Y al ser rico en polifenoles, reduce la inflamación de los vasos sanguíneos y mejora la circulación.

Sus semillas son ricas en xantina y teobromina, los cuales son excelentes oxigenadores de los tejidos. Y en acción conjunta con aditivos especiales, cumplen un papel fundamental para combatir los signos de envejecimiento.

La aplicación de la máscara, además de atenuar los efectos del estrés, estimula la dermis y repone la energía térmica. De acuerdo a su combinación y al tipo de piel, cada composición brinda un beneficio particular.

El tratamiento dura 1 hora aproximadamente.

## **Tercer Nivel**

### **Piscina**

Estará ubicada frente a la última cabaña séxtuple, la ubicación es muy estratégica ya que estará cerca del área de vestidores que se encontrará a su izquierda y a su vez estará entre las cabañas de spa e integración las cuales se encontrarán a los lados.

La piscina se encuentra compartida en tres secciones, en la parte central la piscina para adultos, del lado derecho la piscina para niños y del lado izquierdo contará con un jacuzzi.

El área de la piscina tendrá una capacidad para 30 personas, la piscina de niños tendrá una capacidad para 15 niños y el jacuzzi una capacidad para 10 personas.

### **Cabañas habitaciones**

De la puerta principal de ingreso del hospedaje a la izquierda se encontrarán en forma curva las cabañas de hospedaje

“El Libertador Ecolodge & Spa” está compuesto de 11 cabañas para hospedaje y tiene una capacidad para 45 personas que ofrece al visitante ambientes adecuados para una grata estadía, alojamiento y relax; con el propósito de ofrecer comodidad al turista, se brindarán diferentes opciones de hospedaje en “El Libertador Ecolodge & Spa” como: dos habitaciones matrimoniales, cuatro habitaciones triples, dos habitaciones cuádruples y tres habitaciones séxtuples.

Las habitaciones séxtuples tiene la opción de convertirse de una habitación para un grupo de amigos, en una habitación familiar de 2 ambientes, ya que cuenta con puertas interconectadas.

Todas las cabañas contarán con los siguientes servicios adicionales:

- Servicio de bebidas a la habitación.
- Servicio de silla para niños a la habitación.
- Servicio de wake up call.
- Servicio de agua caliente.

### **Cocina y Cabaña de bar-restaurante “Delicias”**

La ubicación de la cocina y la bodega será junto a la última cabaña quíntuple y junto a la misma estará ubicado el bar-restaurante. La entrada principal será frente del restaurante que da la vista a la piscina; el restaurante tendrá una capacidad para 50 personas, será una cabaña abierta para el disfrute de la naturaleza.

El restaurante ofrecerá a los turistas la posibilidad de disfrutar de una amplia gastronomía nacional incluyendo sus especialidades basados en platos típicos de la costa ecuatoriana que serán elaborados con mariscos; así mismo, el área del bar ofrecerá una extensa gama de bebidas y cócteles capaces de deleitar los gustos más exigentes del turista, además de cigarrillos y snacks.

### **Área de recreación Infantil**

Los juegos infantiles estarán ubicados frente a las cabañas de descanso y del restaurante cuya superficie estará cubierta de césped, éstos materiales servirán para niños hasta 12 años de edad.

### **Cabaña de niños “Chiquititos”**

Estará ubicada sobre el lado izquierdo del restaurante con vista a la piscina donde se podrán realizar diversas actividades para niños de 1 a 12 años de edad, con variedad de materiales, adicional se realizará masajes para niños denominado shantala.

Todas las actividades serán llevadas a cabo de acuerdo al cronograma respectivo, el cual estará publicado en la recepción del Ecolodge & Spa.

En ésta área los niños podrán divertirse, aprender y recibir toda clase de estimulación con juegos, cantos, pintando, armando, etc.

### **Actividades recreativas para niños dentro del Ecolodge**

Las actividades que se elaborarán para los niños serán con materiales reciclables, se utilizará una metodología novedosa que lo haga interesante para el cual sugerimos este método de la Ing. Albina Ruiz Ríos de la Guía para la Implementación del Programa Piloto de Reaprovechamiento de Residuos Sólidos en Huamanga, Pucallpa y Tingo María<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> <http://www.bvsde.paho.org/bvsacd/cd27/guia-reapro.pdf>

El desarrollo del tema en mención utiliza los siguientes métodos:

- Vivenciales
- Participativas
- Expositiva
- Demostrativa
- Observacionales

Las siguientes actividades de acuerdo a los métodos serán realizadas por las parvularias.

**Cuento:** Presentar de manera agradable y creativa el desarrollo de un tema determinado.

**Socio drama:** Mostrar una obra de teatro para el análisis del tema, basándonos en situaciones o hechos de la vida real

**Noticiero:** Elaborar y presentar a base de noticias de televisión las principales normas a las que ha llegado un grupo, sobre el tema que se considera de gran importancia para la sociedad y el medio ambiente.

**Mural:** Los niños realizarán murales en cuanto a la importancia del reciclaje para ser ubicados en áreas visibles a los turistas el cual sirve para informar, invitar, recrear y opinar sobre estos aspectos de interés para toda la sociedad.

**Barra o música:** Realizarán una barra con ritmo o canción que marque entusiasmo en los niños para separar los materiales a reciclar.

**Afiche:** Realizarán láminas que representa en forma simbólica el mensaje que deseamos comunicar.

**Demostración práctica:** Se utilizará una astuta manera de enseñar a realizar alguna tarea o actividad que requiere que el niño la haga para asegurar el aprendizaje y la puesta en práctica de lo aprendido.

En el aula podemos enseñar a los alumnos muchas cosas a partir de una demostración, una práctica o experimento. Ello es más eficaz que dar un discurso, una charla o hacer un dictado.

### **Actividades para niños de entre 1-4 años**

**Manualidades:** Entre las manualidades a realizarse en el ecolodge & spa, están las siguientes:

**Aprendiendo hacer masa para la creación de figuritas:** Se mezcla 3 tazas de harina, 1 taza de sal, 3 cucharadas de aceite y 1 taza de agua. Puedes añadir colorante para alimentos. Se usa tapas de envases, ganchos para colgar ropa, o palitos de paletas heladas para cortar y hacer figuras.

Asimismo, a los niños les gusta jugar con las manos. Se mezcla en un recipiente harina de maíz con agua. Dejamos que los niños jueguen con esta mezcla en una cubeta o en un recipiente, con tazas y cucharas. Esta mezcla puede ser ligera o espesa, también podemos realizar esta actividad con plastilina.

**Creando nuestra propia casita de cartón:** Los niños tendrán una caja grande vacía con la cual empezaran a crear la casita. Se puede hacer una casita cortándole hoyos o cuadrados que simulen puertas y ventanas. Los niños pueden pintarla con sus crayolas, o pintarla con pinturas de agua y esponja

**Creando obras de artes con nuestras manitos:** En esta actividad se puede dibujar con los dedos usando una mezcla de crema de afeitar y de colorante para alimentos.

**Pintar y dibujar con diferentes materiales:** A través de la pintura los niños descubren a un mundo lleno de colores, formas, trazos, y de imaginación. La pintura estimula la comunicación, la creatividad, sensibilidad, y aumenta la capacidad de concentración y expresión de los niños.

Los niños van a pintar y dibujar con crayones, temperas, acuarelas entre otros materiales.

**Juegos:** Esta es una actividad imprescindible para el niño. El juego es necesario para el desarrollo intelectual, emocional y social.

Podemos armar con rompecabezas y legos.

**Cuentos infantiles:** Los cuentos estimulan la imaginación y la fantasía de los niños.

Algunos cuentos tradicionales:

- Blancanieves y los siete enanitos
- Caperucita roja
- El patito feo
- La cenicienta

**Canto:** El ritmo combinado con las letras contribuirá en gran medida a que el niño desarrolle destrezas de lenguaje.

A continuación algunas rondas infantiles:

- Los pollitos
- Gusanito
- La cucaracha
- Las manitos

### **Actividades para niños de entre 5-8 años**

#### **Manualidades:**

**Deja que los niños jueguen con cubetas en la arena:** Usamos cucharas, rodillos, saleros, embudos y pequeños envases de aluminio (como para amasa panes). A los niños de 4 a 6 años les gusta jugar fingiendo situaciones reales. Esto les ayuda a desarrollar la imaginación y a compartir con los demás.

**Fabricando un collage con nuestras fotos preferidas:** Hacer un collage dejando que escojan sus fotos favoritas, luego pegar las piezas en una hoja de papel y enmarcarlas en un cuadro.

**Aprendiendo hacer un reloj de agua:** Tomamos cinco o seis latas de diferentes tamaños. Hacemos un pequeño agujero en cada lado de las latas, cerca del fondo. Se pone papel en la abertura de las latas. Llenamos las latas de agua. Finalmente observamos cual quedará vacía más pronto.

**Guitarras hechas con cajas de zapatos:** Lo hacemos en una tapa de caja de zapatos. Pegamos la tapa a la caja. A continuación se ponen tres o cuatro ligas elásticas a través del agujero de la tapa. Los niños pueden tocar las cuerdas. Además se puede hacer que los niños más grandes toquen para los más pequeños.

**Pintar y dibujar con diferentes materiales:** A través de la pintura los niños descubren a un mundo lleno de colores, formas, trazos, y de imaginación. La pintura estimula la comunicación, la creatividad, sensibilidad, y aumenta la capacidad de concentración u expresión de los niños.

Los niños van a pintar y dibujar con crayones, temperas, acuarelas entre otros materiales.

**Juegos:** Esta es una actividad imprescindible para el niño. El juego es necesario para el desarrollo intelectual, emocional y social.

Podemos armar con rompecabezas y legos.

**Cuentos infantiles:** Los cuentos estimulan la imaginación y la fantasía de los niños.

Algunos cuentos tradicionales:

- Blancanieves y los siete enanitos
- Caperucita roja
- El patito feo
- La cenicienta

**Canto:** El ritmo combinado con las letras contribuirá en gran medida a que el niño desarrolle destrezas de lenguaje.

A continuación algunas rondas infantiles:

- Los pollitos
- Gusanito
- La cucaracha

- Las manitos

**Deportes infantiles:** El deporte ayuda a los niños a desarrollarse física y mentalmente, a estar sanos, y a relacionarse de una forma saludable con otros niños. Estar en forma es estar sano.

A continuación algunos deportes infantiles:

- Fútbol
- Atletismo
- Natación

### **Actividades para niños de entre 9-12 años**

#### **Manualidades**

**Fabricación de artesanías:** Los niños de estas edades aprenderán a realizar artesanías con la ayuda los comuneros de la zona utilizando materiales autóctonos de este lugar como pueden ser conchillas, corales o con caña entre otros.

**Pintar y dibujar con diferentes materiales:** A través de la pintura los niños descubren a un mundo lleno de colores, formas, trazos, y de imaginación. La pintura estimula la comunicación, la creatividad, sensibilidad, y aumenta la capacidad de concentración u expresión de los niños.

Los niños van a pintar y dibujar con crayones, temperas, acuarelas entre otros materiales.

**Juegos:** Esta es una actividad imprescindible para el niño. El juego es necesario para el desarrollo intelectual, emocional y social.

Podemos armar con rompecabezas y legos.

**Deportes infantiles:** El deporte ayuda a los niños a desarrollarse física y mentalmente, a estar sanos, y a relacionarse de una forma saludable con otros niños. Estar en forma es estar sano.

A continuación algunos deportes infantiles:

- Fútbol
- Atletismo
- Natación

Además de las actividades descritas anteriormente para los niños, se ofrecerá un masaje relajante para los niños el cual se denomina Shantala.

El Shantala es el arte de masajear a los bebés y niños. Lleva el nombre de una mamá hindú que masajeaba naturalmente a su hijo, tradición que se transmite de generación en generación.

La técnica del shantala consiste en movimientos amplios, lentos y rítmicos, que se intensifican a medida que el bebé se desarrolla.

Es una forma de mantener la salud y el bienestar a muchos niveles diferentes.

Proporciona una serie de experiencias sensoriales que elevan el umbral de estimulación. Tonifica las funciones internas y estimulan la circulación.

Además de proporcionar información sobre su propio cuerpo, acelera el proceso de mielinización del cerebro y sistema nervioso.

Ayuda a los padres a sentirse útiles y recibir una respuesta positiva. Es una herramienta para crear un vínculo completo y saludable. Propicia el encuentro e intensifica la unión iniciada en el momento de nacer.

**Imagen # 11.- Shantala**



**Fuente: [www.guiainfantil.com](http://www.guiainfantil.com)**

**Imagen # 12.- Shantala**



**Fuente: [www.guiainfantil.com](http://www.guiainfantil.com)**

### **Áreas verdes**

Espacios verdes en toda la construcción de “El Libertador Ecolodge & Spa” será con árboles tropicales y frutales de la zona creando un hábitat atractivo de vida silvestre para actividades recreativas o deportivas. Los huéspedes podrán tomar las frutas de los diferentes árboles que se encuentran en el Ecolodge & Spa. Frente a los juegos infantiles se encontrará una cancha de césped voleibol y espacio verde para cualquier actividad.

El jardinero se encargará del adecuado mantenimiento de los jardines ya que estos constituyen una parte vital para el medio ambiente y el complemento esencial para el entorno que desean encontrar los visitantes.

### **Cabaña de yoga “Relax”**

Pasando el área de recreación infantil, estará ubicada el área de yoga que es una cabaña abierta que contará con colchonetas donde se va a ofrecer Kundalini Yoga, que dura aproximadamente 1 hora. La

ubicación de ésta es alejada del ruido y la distracción por lo cual se la ubicó al final, cerca de las áreas verdes.

Las personas que deseen trabajar la mente, el cuerpo y el espíritu pueden hacer uso de ésta área. Al estar expuesta al aire libre será un ambiente apropiado y natural con los sonidos y panorama que se podrá apreciar en éste lugar ecológico, donde se podrán relajar aquellos que disfrutan practicar o experimentar ésta disciplina. Ésta cabaña contará con lo necesario para que los usuarios encuentren las mejores condiciones lo cual permitirá la concentración y la comodidad de movimientos de cada persona.

El Yoga es una de las disciplina psico-físicas más antiguas de la humanidad, que se originó hace más de 5000 años en la India, y que involucra una gran sabiduría respecto a la salud y la expansión de conciencia del ser humano.

La práctica del Yoga tiene variadas ventajas y beneficios para las personas:

- Mejora la flexibilidad de las articulaciones y músculos, dando una sensación de fortaleza y bienestar en el cuerpo físico.
- Da mayor energía y claridad mental para enfrentar las tareas diarias con menor cansancio.
- Favorece un mayor equilibrio en el área emocional y procura tranquilidad frente a los problemas de la vida diaria.

Debido a lo anterior el Yoga contribuye a la eliminación del estrés, al fortalecimiento del sistema inmunológico y por ende aporta a la prevención y mejoría de diversas enfermedades.

Existen varios tipos de yoga, el que se va a ofrecer en “El Libertador Ecolodge & Spa”, es el kundalini yoga, que dura aproximadamente 1 hora.

### **Kundalini Yoga**

Kundalini Yoga es una práctica espiritual dinámica, muy adecuada para la vida moderna, que genera vitalidad y tranquilidad. Está

formado por un conjunto de técnicas milenarias que encaminan la persona hacia su crecimiento personal.

Kundalini Yoga es un sistema de ejercicios yóguicos y meditación de 5.000 años de antigüedad, que proporciona salud, felicidad y conciencia espiritual. Combinando ejercicios de respiración, movimiento, estiramientos y sonido.

La práctica de Kundalini Yoga mantiene el cuerpo en forma, incrementa la vitalidad y entrena la mente para ser fuerte y flexible para poder enfrentar el estrés y el cambio. Kundalini Yoga equilibra el sistema glandular, fortalece el sistema nervioso y mejora el potencial creativo de la persona.

A través de técnicas de respiración y meditación, se puede conseguir que la mente se relaje obteniendo experiencias de profunda calma y seguridad internas.

**Imagen # 13.- Kundalini Yoga**



Fuente: [www.ohani.cl](http://www.ohani.cl)

**Tabla XIV.- Servicios que se prestarán en las diferentes instalaciones y áreas que comprende “El Libertador Ecolodge & Spa”**

<b>AREAS DE HOSPEDAJE, RECREACIÓN, RELAJACIÓN Y RESTAURACIÓN</b>	<b>SERVICIOS QUE SE OFRECEN</b>
<b>11 Cabañas habitación</b>	Hospedaje para familias o grupos, todas las cabañas cuentan con un espacio adicional para incluir una cama en caso que se requiera
2 cabañas matrimoniales	Cuentan con una cama de 2 plazas con baño privado
4 cabañas triples	Cuentan con una cama de 2 plazas y una cama de 1/2 plaza
2 cabañas cuádruples	Cuentan con dos literas de 1/2 plaza y un baño privado
3 cabañas séxtuples	Son de dos ambientes 1 cama 2 plazas y 2 literas 1/2 plaza
<b>1 Cabaña principal</b>	Se dará la bienvenida e informarán sobre descuentos y promociones
Recepción	Check in - check out, reservas y cualquier consulta
Administración	Receptaran cualquier queja, reclamo o sugerencia.
Biblioteca	Servicio de lectura e Internet
<b>1 Cabaña integración</b>	Clases de yoga
<b>1 Cabaña Spa</b>	Masajes relajantes
<b>1 Cabaña Suvenir</b>	Venta de artesanías
<b>1 Cabaña cocina bar- restaurante</b>	Snacks-Bebidas alcohólicas y no alcohólicas, diferentes platos a la carta
<b>1 Cabaña Niños</b>	Actividades recreativas para niños de 1 - 12 años
<b>1 Cabaña Yoga</b>	Hamacas, sillas para recrearse en grupo, fogata en el centro
<b>1 Cabaña de Información</b>	Se dará información sobre el Ecolodge & Spa y actividades que se pueden realizar en los alrededores.
<b>4 Garitas de vigilancia</b>	Vigilancia 24 horas en todo el hospedaje
<b>Área de juegos infantiles</b>	Diferentes juegos de diversión para niños de 1 - 12 años
<b>Piscinas y jacuzzi</b>	Jacuzzi, piscina para adulto y niños.
<b>Áreas de estacionamiento</b>	Servicio con seguridad gratuita 24 horas
<b>Áreas verdes</b>	Se podrán tomar las frutas de los árboles de todas las áreas verdes y jugar en las canchas de césped de vóley y realizar cualquier actividad en ésta zona.
<b>Área de sanitarios y duchas</b>	Disponible con cambiadores, sanitarios y duchas.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

## **Actividades turísticas**

Para comenzar a determinar las actividades que se van a desarrollar en la propuesta de equipamiento turístico para Libertador Bolívar, se debe tener claro la definición de las diferentes tipologías de turismo que es lo que básicamente planteamos en nuestra propuesta.

### **Buceo**

*“... el buceo es un deporte que requiere de una preparación específica que nos permita disfrutar los fondos marinos dentro de las máximas condiciones de seguridad.”*

Es una de las actividades recreativas más seguras, relajante y divertida, donde puede descubrir gran diversidad de fauna y flora del entorno y mundo submarino en una abundancia asombrosa.

Para poder practicar esta actividad lo único que se necesitan son las ganas de divertirse, donde seguramente el visitante quedará hipnotizado por su gran belleza.

El paquete incluye:

- Equipos de buceo
- Guía local

- Embarcación a motor
- Lunch (sánduche, bebida y fruta)
- Traslados al ecolodge

**Tabla XV.- Precio de actividades turísticas - buceo**

Destinos	Precio por grupo	Cantidad mínima de pax
Islote el pelado	\$ 85,00	10

**Elaboración:** Grupo de Tesis

### **Snorkel y Pesca deportiva**

*“El snorkel permite respirar mientras se realiza una flotación o nado con la cabeza sumergida en el agua, además tiene una longitud limitada, porque por debajo de una profundidad queda alejado de la superficie.”*

*“La pesca deportiva, es la actividad pesquera que se realiza por ocio o competición.”*

El equipo de snorkel se compone de una máscara, aletas y el tubo o snorkel.

Se realiza snorkel y pesca deportiva en los siguientes destinos:

**Tabla XVI.- Precio de actividades turísticas - snorkel**

Destinos	Precio por Grupo	Cantidad mínima de pax
Islote el pelado	\$ 100,00	10
	\$ 80,00	6
Ahorcado	\$ 120,00	10
Isla de la plata	\$ 90,00	8
Salango	\$ 150,00	10
	\$ 120,00	8

**Elaboración:** Grupo de Tesis

Los precios incluyen:

- Equipos de snorkel y pesca
- Guía local
- Embarcación a motor
- Lunch (sánduche, bebida y fruta)
- Traslados al ecolodge

**Moto taxi**

Es un medio de transporte con cabinas adecuadas en una moto para el traslado de pasajeros.

Los paseos en Moto taxi tienen una capacidad para 4 personas y se realizan visitas a los lugares aledaños y tours dentro de la comuna.

**Tour 1**

Valdivia con una distancia de 15 minutos, se visita la playa, la comuna y el acuario Valdivia.

**Tour 2**

Santuario Olón con una distancia de 2 horas, se visita la playa, la comuna y el santuario.

**Tour 3**

Se visita los sitios de artesanías dentro de la comuna, la playa y se visitan lugares donde se estén realizando bodas.

### **Camping**

*“Actividad que consiste en instalarse en tiendas de campaña, generalmente al aire libre, acondicionado para acampar en él o alojarse temporalmente.”*

Además permite al visitante una relación más íntima con la naturaleza, permitiendo una experiencia más aventurera que ayuda a los viajeros a conocer más de cerca el medio ambiente. Ofrece al viajero la posibilidad de entrar en contacto con numerosas especies de animales tales como monos, venados, búhos, pacharacas, ardillas, etc., y hermosa variedad de flora.

Se puede realizar eco camping en los siguientes lugares:

**Tabla XVII.- Precio de actividades turísticas – camping**

Lugar	Precio por grupo	Cantidad mínima de pax	Horas de distancia
La playa	\$ 25,00	10 a 15	3 min
Cerro de caña	\$ 25,00	10 a 15	3 horas
Loma alta	\$ 25,00	10 a 15	3 horas

**Elaboración:** Grupo de Tesis

Los precios incluyen:

- Carpas
- Bolsa de dormir
- Caña de pescar artesanal
- Caballos equipados
- Guía local para el tour
- Todas las comidas durante la excursión
- Bebidas (agua, refrescos)
- Traslados al ecolodge

### **Paseos a caballo**

Montar a caballo es un pasatiempo agradable, y quienes desean vivir un momento distinto pueden elegir un paseo a caballo por la múltiple topografía de Libertador Bolívar y recorrer montañas, cerros, playas o la comuna con toda la familia disfrutando de hermosos momentos.

Lo ideal es realizar esta actividad mediante cabalgatas combinadas con caminatas guiadas en la zona. Se utilizarán dóciles caballos, estos totalmente acostumbrados a transportar gente por los distintos circuitos.

Se ha planteado que todo turista que realice esta actividad de excursión en bosque Cerro de Caña forme parte de un programa de reforestación que consistirá en sembrar unas semillas que serán distribuidas por los guías especializados de la JEPSE en sitios especiales cuyo cuidado estará a cargo de los especialistas. Adicionalmente durante el recorrido se impartirán charlas informativas de la flora y fauna existentes en los sitios visitados, las mismas que estarán a cargo de los experimentados guías con el propósito de demostrar que el ecoturismo es la manera más sana de aprender, disfrutar y preservar todas las bondades naturales existentes.

Si se va a realizar una cabalgata corta no es necesario saber montar, una rápida charla teórica con el guía es suficiente.

Las cabalgatas no presentan considerables grados de dificultad, ni restricciones de sexo, edad o condición física, sólo se debe tener ganas de contemplar el paisaje de un modo diferente.

**Tabla XVIII.- Precio de actividades turísticas – cabalgatas**

Lugar	Precio
Paseos en la playa	\$ 5,00 hora
Paseos en la comuna (centros artesanales y alrededores)	\$ 5,00 hora
Bosque Cerro de Caña	\$ 30,00 día
Sitio Nuevo	\$ 30,00 día

**Elaboración:** Grupo de Tesis

Los precios incluyen:

- Equipos de primera
- Guía local

- Caballos equipados
- Lunch (sánduche, bebida y fruta)
- Traslados al ecolodge

### **3.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTALACIONES TURÍSTICAS**

En cuanto al diseño de las cabañas están reflejarán los elementos arquitectónicos usados en la costa, respetando las características del medio ambiente utilizando materiales amigables con el mismo (*Ver Anexo seis Planos del Ecolodge & Spa*). Además contará con 19 cabañas las cuales serán de construcción mixta, es decir elaborada con los diferentes elementos caña guadúa, madera, piedra bola de río, chanul, ladrillo visto decorativo, cemento, cade, entre otros. Este tendrá un diseño novedoso, atractivo, cómodo y con un ambiente ecológico, que se acople con las necesidades de los visitantes y que este acorde con las riquezas naturales del medio ambiente.

Las cabañas serán de construcción mixta de madera para recrear el entorno natural y cemento para afianzar de manera resistente la misma al piso.

### **Techo**

El techo de las cabañas en su exterior estará elaborado con caña, y cuenta en su estructura con cuarterones de chanul y tumbado de caña guadua quemada y barnizada, recubierta con chova para evitar filtraciones.

### **Paredes**

Las cabañas de habitación tendrán la mampostería compuesta de ladrillo visto decorativo con caña guadua picada y revocada al interior, con enchapes de cemento para tener mayor privacidad y lograr de esta forma aislar los ruidos de una habitación a otra.

La tienda de souvenir poseerá las bases de caña y paredes de vidrio tipo vitrina.

La cabaña de yoga contará únicamente con bases de caña y el techo ya que, la cabaña es abierta.

La cabaña de información poseerá paredes de caña entera de medio metro y el resto al aire libre.

La cabaña de restaurante en el área de mesas y sillas para comer contará con bases de caña las paredes serán de 70 cm. de caña entera y el resto al aire libre, el área del bar restaurante contará con una barra de caña con asientos altos típicos de bar elaborados de madera

### **Puertas**

Todas las puertas serán elaboradas de planchas de madera contrachapada.

Las puertas de ingreso de la cabaña principal, souvenirs, spa, niños serán de planchas de madera contrachapada combinadas con vidrio transparente para dar claridad a la cabaña.

### **Ventanas**

Las ventanas de todas las cabañas excluyendo las habitaciones son anchas (tipo ventanales) para una observación amplia de las instalaciones y están fabricadas en madera y vidrio.

Las ventanas de las habitaciones son de tipo chaza compuesta de madera y vidrio con mallas antimosquitos corredizas.

### **Baños**

El revestimiento de todos los baños esta realizado con cerámica tanto en piso como en paredes; y para la ventilación, se utiliza claraboyas con mallas antimosquitos corredizas.

### **Pisos**

El piso tendrá una elevación de 50 cm. para evitar la humedad del suelo. Los pisos de las cabañas de habitaciones, principal, souvenirs,

niños, restaurante, garitas de vigilancia, están elaborados con baldosas de gress.

El piso de la cabaña de spa es de estructura de madera barnizada.

El piso de la cabaña de yoga es elaborado de pailón.

El piso de las cabañas integración se mantendrá de arena.

El piso del área de juegos infantiles estará cubierto de césped así mismo las canchas de fútbol y voley.

Los pisos del área adjunta a la piscina serán de estructura en piedra bola de río.

Los caminos para dirigirse a las diferentes instalaciones estarán elaborados de bloques tipo parque.

Las piscinas y jacuzzi están construidas con estructura de hormigón armado tanto en paredes como pisos, revestida con cerámica en su totalidad.

El resto de las áreas serán reforestadas, para dar un ambiente ecológico y natural.

Adicionalmente, cuenta con toda la infraestructura adecuada como instalaciones eléctricas, tuberías necesarias, cisternas de agua, bombas que se encuentran en una bodega.

### **Áreas verdes**

La decoración de estas áreas será con árboles frutales, especialmente de la zona.

Así mismo, las canchas de fútbol y voley estarán cubiertas con césped natural, y se encontraran en perfectas condiciones con sus respectivos arcos y red, para el buen desarrollo de los mismos.

### **3.4 DESCRIPCIÓN DEL EQUIPAMIENTO A REQUERIR**

Para brindar un excelente servicio y ofrecer a los visitantes hospedaje, recreación, relajación y restauración de calidad, es necesario la implementación de equipos y utensilios que serán utilizados para la operación del negocio, es por ello que los requerimientos que se necesitaran van siempre ligados a las características ecológicas y manteniendo armonía con la naturaleza, la mayoría de los equipos a requerir en “El Libertador Ecolodge & Spa” son de caña y paja toquilla por artesanos del sector.

El equipamiento que requerirán las cabañas, se encuentra especificado en el detalle de la inversión de los equipos y muebles de operación y en los suministros de operación.

#### **Primer Nivel**

##### **Área de estacionamiento**

Esta área estará decorada con antorchas.

**Cabaña de Información turística**

Estará provista de cuadros de fotos turísticas de la zona y un corcho con fotos de las personas que visitan “El Libertador Ecolodge & Spa”.

Contáremos con portadores de folletos hechos de madera para tener a disposición los brochures de las diferentes actividades que se pueden realizar en la zona y sus alrededores.

**Rampa escalinata**

Estará provista de lámparas colgantes cada 3 metros que serán usadas cuando empiece a oscurecer.

**Segundo Nivel****Garitas de vigilancia**

Contará con una silla con espaldar elaborada de caña y los implementos de trabajo necesarios para desarrollar su labor.

## **Cabaña Principal**

### Recepción

Contará con un mostrador alargado elaborado de caña, dos sillas altas tipo bar, un computador y material de oficina.

### Biblioteca

Estará equipada con 2 sofás alargados y una mesa baja, un librero de madera y una hamaca tipo columpio.

### Administración

Contará con un escritorio y 3 sillas de oficina y en el baño espejo decorado con concha, tachos y su respectivo juego de baño de cerámica.

## **Área de vestidores, sanitarios y duchas**

Esta área estará equipada con decoración elaborada de caña, concha, piedras como cuadros, espejos, entre otros.

### **Cabaña de integración “Únete”**

Contará con 4 hamacas, 4 columpios hamacas y 4 sillitas para el descanso, relajación e interacción de los huéspedes en un momento ameno con amigos y familiares. En el centro estará ubicada una base de cemento y piedra para la elaboración de fogatas.

### **Cabaña de Souvenirs “Memorias”**

En el centro de ésta cabaña estará un inmueble tipo isla donde se ubicará la caja registradora para facturar, contará con ventilador de techo. Todos los accesorios de exposición para la venta serán la propia decoración de ésta cabaña y cuadros de pintura decorativos.

### **Cabaña Spa “Mímate”**

Ésta cabaña spa contará con una área de espera conformada de un juego de 3 muebles, 1 baño y 3 áreas separadas en las cuales habrá 1 camilla y 1 mesa donde se brindará los tratamientos de algoterapia, aromaterapia y chocolaterapia; también se contará con 1 armario donde se ubicarán toallas, batas y productos del spa los cuales estarán en exhibición en una área visible.

Las diferentes áreas de masajes estarán decoradas con semejantes a tema, se usarán velas de distintos colores, cuadros decorativos, piedras, diferentes adornos decorativos para cada tema.

### **Tercer nivel**

#### **Cabañas habitaciones**

##### **Matrimoniales**

Se contará con 2 cabañas matrimoniales. Esta cabaña poseerá una cama tamaño queen.

##### **Triples**

Se contará con 4 cabañas triples. La cabaña triple estará compuestas por 1 cama tamaño queen y 1 cama tamaño single.

##### **Cuádruples**

Se contará con 2 cabañas cuádruples. La cabaña cuádruple para cumplir con las necesidades de su familia contará con 2 literas tamaño single. Además poseerán mucho más espacios que las anteriores.

### **Séxtuples**

Se contará con 3 cabañas séxtuples. Estas cabañas estarán dotadas de dos ambientes. Un ambiente contará con 1 cama tamaño queen y baño privado y el otro ambiente contará con 2 literas tamaño single y baño privado.

Adicional las habitaciones cuentan con lo siguiente:

- Cada cama con su respectivo juego de sobrecamas y almohadas.
- Velador con sus respectiva lámpara.
- Teléfono interno.
- Decoración interior como cuadros, espejos, adornos confeccionados con concha, caña y tejidos elaborados a mano por los artesanos de la misma población de Libertador Bolívar.
- Las ventanas cuentan con mosquiteros y cortinas de tela que permiten el paso de la brisa al mismo tiempo que disfruta de la hermosa vista de la vegetación tropical.
- Estarán equipadas con focos ahorradores de energía.
- Cada habitación cuenta con una silla, closet, lamparita de noche, espejo decorado y un velador.

- Las cabañas cuentan con baño privado con su respectivo lavabo, batería y ducha con abundante agua caliente y fría, además accesorios como toallas.
- En la parte frontal de las cabañas se contará con un balconcito privado con vista panorámica hacia el mar, equipado con hamacas.
- Por razones ecológicas, las cabañas no cuentan con aire acondicionado ni televisor, para reemplazo ubicaremos un ventilador en cada cabaña y un muy bien diseñado sistema de circulación y techo de cede que proveerán de refrescante ventilación.
- Las cabañas estarán diseñadas con el espacio requerido para ubicar una cama extra en cada habitación en caso de que sea necesario adecuarla por motivos de familias o grupos, guardando los parámetros de espacio de circulación para una confortable acomodación.

### **Cocina y Cabaña de bar-restaurant “Delicias”**

La cocina estará equipada con equipos industriales como cocina, refrigeradora, lavadero, utensilios de cocina, microondas, licuadora,

entre otros que son necesarios para la elaboración de los platos que se brindarán en el restaurante.

En el área de bar estará ubicada una barra con 5 sillas altas todo esto elaborado de caña guadua, una plancha para poner las copas y una repisa de madera para exponer las botellas.

El área del restaurante también tendrá decoración en madera y contará con una capacidad para trece mesas con cuatro sillas cada una, equipado con cuatro ventiladores de techo. La decoración incluirá lámparas colgantes y antorchas típicas de la zona, cuadros y artesanías de la zona con el propósito de crear un ambiente agradable.

### **Área de recreación Infantil**

Ésta área contará con resbaladera, columpios, sube y baja, entre otros.

### **Cabaña de niños “Chiquititos”**

El equipamiento necesario será 1 armario para guardar los materiales, 4 mesas para niños con 4 sillas y 1 ventilador de techo.

### **Cabaña de yoga “Relax”**

Estará conformada por 10 colchonetas para el ejercicio, adornos relajantes elaborados con concha nácar, piedra, tejidos y diversas semillas.

### **Áreas verdes**

La decoración de estas áreas será con árboles frutales de la zona.

Las canchas de fútbol y voley estarán en perfectas condiciones para el buen desarrollo del deporte con sus respectivos arcos y net para el desarrollo del deporte.

## **3.5 EVALUACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES**

Todo proyecto cuya envergadura y/o ubicación pueden producir impactos ambientales negativos y positivos cualitativa y cuantitativamente significativos, que obliguen a hacer un análisis profundo y proponer un plan de manejo ambiental adecuado al proyecto.

Lo primordial es poder identificarlos y determinar aquellos que requieran una atención especial, tales como: salud, grupos vulnerables, género, organización económica y bienestar, crecimiento poblacional, valores culturales y estéticos, etc., a fin de disminuir o compensar su impacto en caso de ser negativo; o buscar formas de lograr que predominen los impactos positivos.

Se entiende por “Impacto Ambiental” al cambio de un parámetro ambiental en un periodo específico y en un área definida como resultado de una actividad particular comparado con la situación que habría resultado sin acción.

Es importante considerar el uso racional de los recursos del lugar, a fin de que el proyecto tenga un desarrollo sustentable, así como contemplar a la comunidad como uno de los factores de mayor interés en todas las etapas del proyecto, ya que su participación permitirá que ellos se sientan integrados en el trabajo y acojan favorablemente el mismo.

Para analizar los beneficios socio ambientales del proyecto en mención, se realizó el EIA (Evaluación de Impacto Ambiental) según matriz Causa Efecto de Leopold, considerando las etapas de construcción, operación y abandono.

La matriz de Leopold consiste en un cuadro de doble entrada (matriz) en el que se disponen como filas los factores ambientales que pueden ser afectados y como columnas las acciones que vayan a tener lugar y en cada intersección factor-acción se señalan los efectos que podrían ocurrir. *(Ver Anexo siete Matriz de Leopold)*

Para poder llevar a cabo una EIA es importante tener presente las siguientes definiciones:

- Factores: Son diversos componentes del medio ambiente en los cuales se desarrolla la vida en nuestro planeta. Son susceptibles de ser modificados por la actividad del hombre.
- Acciones: Actividades que demanda la implementación del proyecto. Se pueden clasificar según su secuencia temporal en: preoperacionales, operacionales y postoperacionales.

- Efectos: Se refiere a la relación causa/efecto, es decir la consecuencia de una acción sobre un factor.

Los impactos han sido ponderados de forma cualitativa de manera que (+1) ó (-1) es un impacto bajo, (+2) ó (-2) es un impacto medio y (+3) ó (-3) es un impacto alto, según sea la incidencia de las acciones a realizarse en el proyecto sobre los recursos involucrados en el mismo; y de no existir impacto será calificado como neutro.

A continuación de cada impacto ambiental identificado, se expondrán las medidas de mitigación o compensación, que no es otra cosa que proponer mejores prácticas, para eliminar, minimizar o compensar impactos negativos, aumentar los beneficios del proyecto y proteger al ecosistema.

Durante la etapa de construcción de “El Libertador Ecolodge & Spa” se detectarían los siguientes impactos ambientales:

**La actividad de desplazamiento de equipo**, necesario para la construcción de la obra generará ruido y vibraciones afectando

directamente a la calidad de vida de la población, por lo que se lo considera un **impacto ambiental negativo**.

**Medidas de mitigación**, para aminorar este impacto se recomienda definir horarios y vías de acceso para la transportación de los equipos, de esta manera se incomodará menos tiempo a los pobladores con el ruido.

**La actividad de adecuación del suelo**, para la construcción de “El Libertador Ecolodge & Spa” se generará la tala de especies vegetativas para la nivelación y compactación del área a usar; a su vez se generarán ruidos y vibraciones afectando especialmente a las aves que se encuentran en la zona de construcción y también personas que habitan en las cercanías al proyecto por lo que se lo considera un **impacto ambiental negativo**.

**Medidas de mitigación**, Como punto principal nos enfocaremos en la reforestación del área donde se va a desarrollar el proyecto y sus alrededores, tales como: reinsertación de especies forestales en

extinción e insertación de nuevas especies adaptables al medio ambiente. Contamos con una donación de 1000 árboles maderables en extinción como la leucaena, esta planta tiene un excelente forraje, creando así una excelente capa de abono verde. Además controla la erosión y la estabilización de suelos.

Se recomienda establecer un horario de trabajo de entre las 08h00 y 18h00 para no interrumpir las horas de descanso de los habitantes.

Durante la etapa de operación y mantenimiento del proyecto se detectaron los siguientes impactos ambientales:

**La actividad de desplazamiento de turistas y funcionamiento del establecimiento**, generarán empleo para la comunidad, por la que se lo considera un **impacto ambiental positivo** a nivel socio económico.

**La actividad de mantenimiento de equipos de las instalaciones,** de la misma manera se prevé que esta actividad genere empleo para la comunidad, por lo que se lo considera un **impacto ambiental positivo.**

**El incremento de tráfico de vehículos,** se prevé que esta actividad genere ruido dentro de la comunidad afectando de manera directa a la calidad de vida de la población considerándolo un impacto ambiental negativo. Adicionalmente con respecto al componente ambiental nivel de empleo se la considera un impacto positivo ya que la misma será generadora de empleo para los comuneros.

**Medidas de mitigación,** para aminorar este impacto se recomienda establecer y definir señalización adecuada para que los turistas lleguen sin ningún problema al establecimiento y no generar un tráfico vehicular considerable.

Todo este proceso de construcción, operación y abandono produce un impacto tanto en el suelo como en el agua, debido a la contaminación por los residuos procesados en dichas acciones.

**Medidas de mitigación,** Para la construcción se utilizarán en su gran mayoría materiales naturales y reciclables de la zona, como lo son la paja toquilla, madera, piedra, entre otros. Se estima que los residuos sean canalizados eficazmente, sean retirados lo más alejado de la zona de playa diariamente al botadero.

Para la operación se utilizarán métodos de reciclaje, el cual consta en la utilización de tachos de diferentes colores ya estipulados para ubicar en ellos los desechos reciclables y la debida información a los turistas para concientizar y cuidar el medio ambiente.

El Reciclaje es una de las alternativas utilizadas para reducir el volumen de los residuos sólidos. Este proceso consiste en recuperar materiales (reciclables) que fueron descartados y que pueden utilizarse para elaborar otros productos o el mismo. Algunos materiales reciclables son vidrio, metal, plástico, papel y cartón.

**Imagen # 14.- Reciclaje**



**Fotografía: Grupo de Tesis**

Las ventajas que se obtienen del reciclaje son las siguientes:

- Ahorro de energía.
- Reducen los costos de recolección y habrá remuneración económica en la venta de reciclables.
- Se reduce el volumen de los residuos sólidos.
- Se conserva el ambiente y se reduce la contaminación.
- Se alarga la vida útil de los sistemas de relleno sanitario.

- Se protegen los recursos naturales renovables y no renovables.
- Se ahorra materia prima en la manufactura de productos nuevos con materiales reciclables.

Gracias a los proyectos de desarrollo que está realizando el Gobierno a través del MIDUVI el alcantarillado está en proceso de aprobación, lo cual beneficiará a toda la comuna dando como resultado un óptimo manejo de los desechos líquidos y sólidos.

## **CAPITULO 4**

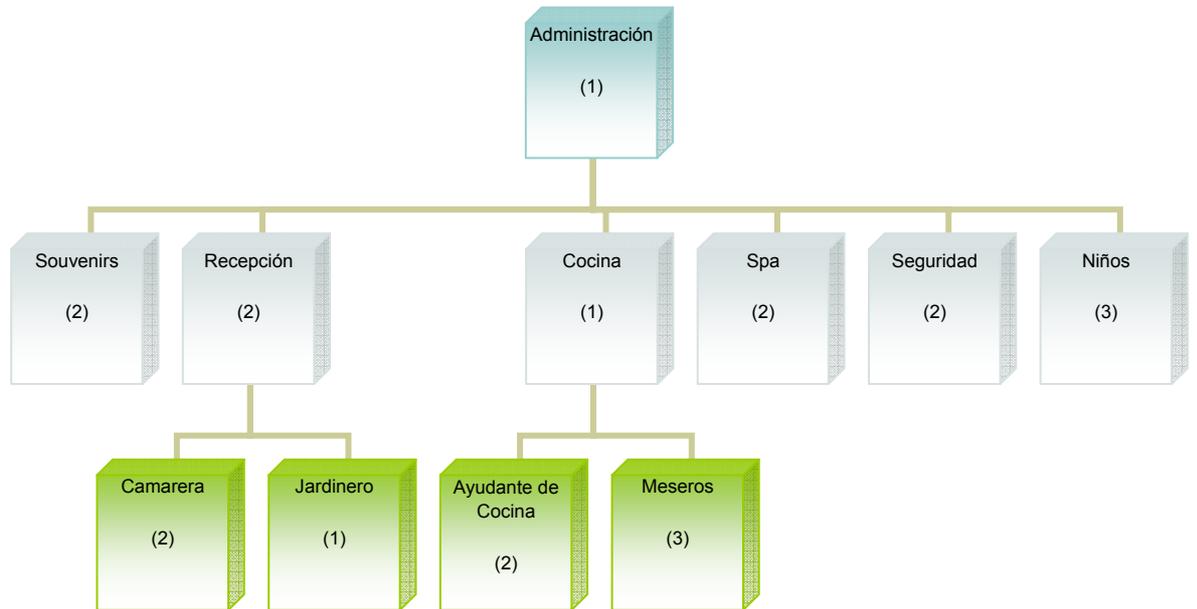
### **4. GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO**

Una vez que se ha identificado el mercado objetivo, se ha establecido los métodos de comercialización del producto, entre los cuales se tomará en consideración ciertos medios de comunicación masiva (televisión, radio, diario y revistas) operadoras y guías turísticas, website, los cuales serán importantes para la difusión de “El Libertador Ecolodge & Spa”.

#### **4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Para ofrecer el servicio de hospedaje, restauración, limpieza, mantenimiento y recreación, es necesario contar con personal debidamente capacitado por el Administrador, quien escogerá a las personas idóneas para realizar las diferentes actividades que se requieran en las instalaciones, así como también se les enseñará la misión, visión y el objetivo general de la compañía, los cuales servirán para lograr las metas y objetivos trazados.

En cuanto a la estructura organizacional y de acuerdo al tamaño del proyecto (Microempresa), se estableció el organigrama tipo lineal, en la que nos indica en forma ramificada de arriba hacia abajo los niveles jerárquicos que tiene “El Libertador Ecolodge & Spa”.

**Gráfico # 20.- Organigrama**

**Elaboración:** Grupo de Tesis

La organización estructural funcional de la empresa es el instrumento del cual se sirve el Administrador para ejecutar los planes y actividades encaminados al logro de los objetivos de “El Libertador Ecolodge & Spa”.

Diagramar la organización estructural, permitirá establecer de manera clara y coherente la división, autoridad y los niveles de reporte de los empleados y generar los siguientes beneficios:

- Asignar los niveles de responsabilidad de una manera clara y precisa.
- Determinar la estructura organizacional.
- Promover la estabilidad del personal.
- Permitir un mejor aprovechamiento de los recursos humanos, lugares de trabajo, herramientas de trabajo y tiempo laboral.
- Asegurar el mejoramiento continuo.

Para establecer la organización estructural de la empresa se consideran aspectos como el tipo de trabajo a ejecutar, el nivel de responsabilidad del cargo, el lugar de trabajo, la incidencia en la calidad de los productos, servicios y la seguridad de las actividades a realizar.

Mediante ésta representación gráfica de la estructura organizacional, el personal podrá saber cuál es su jefe inmediato al cual deberá reportar de manera directa todas las novedades y situaciones que se generen en el área de trabajo, y a la vez los jefes deberán hacer conocer a sus subalternos la misión, visión y la política que tiene la compañía.

La asignación específica de obligaciones, deberes y responsabilidades de cada puesto de trabajo, se detallan a continuación en los siguientes cuadros:

**Tabla XIX.- Perfil del Administrador**

<b>Cargo :</b>	Administrador
<b>Departamento:</b>	Administración
<b>Educación Requerida:</b>	Título Universitario en carreras afines
<b>Requisitos:</b>	Inglés (Avanzado) Utilitarios
<b>Horario:</b>	08:00 – 18:00
<b>Vacantes:</b>	1
<b>Experiencia:</b>	2 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	<p>Dirigir y coordinar las actividades administrativas de la hostería.</p> <p>Hacer cumplir la misión, visión y políticas internas de la organización.</p> <p>Planear estrategias de comercialización del ecolodge.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo de personal y respectivas capacitaciones.</li> <li>• Encargado de proveedores, compras y mantenimiento de las instalaciones.</li> <li>• Manejar los estados bancarios de la compañía, será el responsable de la firma de los cheques.</li> <li>• Atender personalmente los reclamos de los clientes.</li> <li>• Realiza Auditoria quincenales de la caja chica.</li> <li>• Revisar las cuentas de facturación que realiza la tienda de Souvenirs, restaurante y Spa.</li> <li>• Balances mensuales y anuales.</li> </ul>

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XX.- Perfil del Contador**

<b>Cargo :</b>	Contador
<b>Departamento:</b>	Administración
<b>Educación Requerida:</b>	Título Universitario
<b>Requisitos:</b>	Cocimientos Contables (Avanzado) Inglés (Intermedio) Utilitarios
<b>Horario:</b>	Una vez al mes
<b>Vacantes:</b>	1
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	Llevar la contabilidad de la compañía. Reportar al administrador. Auditoria mensual.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXI.- Perfil de la Camarera**

<b>Cargo :</b>	Camarera
<b>Departamento:</b>	Limpieza
<b>Educación Requerida:</b>	Mínimo bachiller
<b>Requisitos:</b>	Buena actitud y disposición de servicio
<b>Horario:</b>	07:00 – 15:00 ; 15:00 – 23:00
<b>Vacantes:</b>	2
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	Mantener las habitaciones en perfecto estado. Reportar al recepcionista de los desperfectos en las habitaciones. Enviar los bancos a lavandería.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXII.- Perfil de Vendedora de Souvenirs**

<b>Cargo :</b>	Vendedora
<b>Departamento:</b>	Souvenirs
<b>Educación Requerida:</b>	Mínimo bachiller
<b>Requisitos:</b>	Habilidad y carisma para ventas Utilitarios
<b>Horario:</b>	09:00 – 18:00
<b>Vacantes:</b>	2
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	Llevar un libro de registro de las ventas diarias. Reportar inventario en stock. Balance diario y mensual de ventas. Coordinar con el administrador descuentos y promociones. La/el vendedor se encargará de tener en perfecto orden el lugar de trabajo.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXIII.- Perfil del Recepcionista**

<b>Cargo :</b>	Recepcionista
<b>Departamento:</b>	Recepción
<b>Educación Requerida:</b>	Mínimo bachiller
<b>Requisitos:</b>	Inglés (intermedio), Utilitarios.
<b>Horario:</b>	07:00 – 16:00 ; 16:00 – 23:00
<b>Vacantes:</b>	2
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	<p>Check in, check out y dar información general de las actividades que se pueden realizar dentro y fuera del hotel.</p> <p>Monitorear la disponibilidad de habitaciones.</p> <p>Dirigir y coordinar tours</p> <p>Supervisar el personal a cargo.</p> <p>Manejo de caja chica.</p> <p>Mantener en orden el área de biblioteca y recepción.</p>

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXIV.- Perfil de Masajista**

<b>Cargo :</b>	Masajista / Yoga
<b>Departamento:</b>	Spa y Yoga
<b>Educación Requerida:</b>	Mínimo bachiller
<b>Requisitos:</b>	Cursos de masajista y yoga e inglés básico.
<b>Horario:</b>	09:00 – 19:00
<b>Vacantes:</b>	2
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	<p>La masajista se encargará de tener en perfecto orden el Spa y el área de yoga.  Gestionar el material necesario para las terapias.  Poner en marcha de tratamientos y sesiones de yoga.  Enviar los blancos del Spa a lavar.  Realizar un reporte mensual de su trabajo.  Crear una base de datos de los clientes y dar seguimiento.</p>

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXV.- Perfil del Jardinero**

<b>Cargo :</b>	Jardinero
<b>Departamento:</b>	Jardinería
<b>Educación Requerida:</b>	No requiere
<b>Requisitos:</b>	Conocimientos de jardinería
<b>Horario:</b>	08:00 – 19:00
<b>Vacantes:</b>	1
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	Mantener las áreas verdes en buen estado. Reportar a recepción material necesario. Velar por la seguridad de los usuarios y personal del Ecolodge & Spa.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXVI.- Perfil Parvularia**

<b>Cargo :</b>	Parvularia
<b>Departamento:</b>	Niños
<b>Educación Requerida:</b>	Educación Superior de preferencia
<b>Requisitos:</b>	Cursos de primeros auxilios. Tener carisma, paciencia, ser activas, creativas.
<b>Horario:</b>	09:00 – 19:00
<b>Vacantes:</b>	2
<b>Experiencia:</b>	2 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	Realizar diferentes actividades para niños de 1 a 12 años de edad.
	Llevar un reporte de niños atendidos.
	Velar por la seguridad de los niños
	Reportar material en stock.
	Mantener en completo orden el lugar de trabajo y el área de juegos infantiles.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXVII.- Perfil del Jefe de Cocina**

<b>Cargo :</b>	Jefe de cocina
<b>Departamento:</b>	Cocina
<b>Educación Requerida:</b>	Estudios Superiores
<b>Requisitos:</b>	Manejo de Alimentos & Bebidas, Utilitarios
<b>Horario:</b>	06:00 – 12:00 ; 15:00 – 22:00
<b>Vacantes:</b>	1
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	<p>Elaborar el menú y dar estilo de elegancia en la presentación del plato.</p> <p>Dirigir, distribuir y coordinar las actividades de la cocina.</p> <p>Controlar el manejo, rotación o reposición de los alimentos de la bodega.</p> <p>Mantener los materiales y equipos de operación en buenas condiciones y en caso de suscitarse desperfectos comunicar al administrador.</p> <p>Controlar que el personal a su cargo, se encuentre limpio y el uniforme en buenas condiciones.</p>

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXVIII.- Perfil Ayudante de Cocina**

<b>Cargo :</b>	Ayudante de cocina
<b>Departamento:</b>	Cocina
<b>Educación Requerida:</b>	Mínimo Bachiller
<b>Requisitos:</b>	Conocimientos de preparación de alimentos.
<b>Horario:</b>	06:00 – 13:00 ; 14:00 – 22:00
<b>Vacantes:</b>	2
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	<p>Acatar disposiciones del jefe de cocina.</p> <p>Mantener limpia y ordenada la cocina y la bodega del restaurante.</p> <p>Limpieza de vajilla y utensilios de cocina.</p>

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXIX.- Perfil de los Meseros**

<b>Cargo :</b>	Meseros
<b>Departamento:</b>	Cocina
<b>Educación Requerida:</b>	Mínimo Bachiller
<b>Requisitos:</b>	Buena actitud, presencia y disposición de servicio.
<b>Horario:</b>	07:00 – 15:00 ; 15:00 – 23:00
<b>Vacantes:</b>	3
<b>Experiencia:</b>	1 año de experiencia en cargos similares.
<b>Funciones:</b>	Tomar la orden del menú que desee el usuario. Preparar cócteles. Atender el bar y el salón del restaurante.

**Elaboración:** Grupo de Tesis

**Tabla XXX.- Perfil de Guardia**

<b>Cargo :</b>	Guardia
<b>Departamento:</b>	Seguridad
<b>Educación Requerida:</b>	Mínimo bachiller
<b>Requisitos:</b>	Cursos de primeros auxilios
<b>Horario:</b>	06:00 – 15:00 ; 15:00 – 24:00
<b>Vacantes:</b>	2
<b>Experiencia:</b>	2 año de experiencia en cargos similares
<b>Funciones:</b>	Manejo de armas de fuego. Reportar por radio al administrador inmediatamente cualquier incidente. Velar por la seguridad de los usuarios y personal del Ecolodge & Spa.

**Elaboración: Grupo de Tesis**

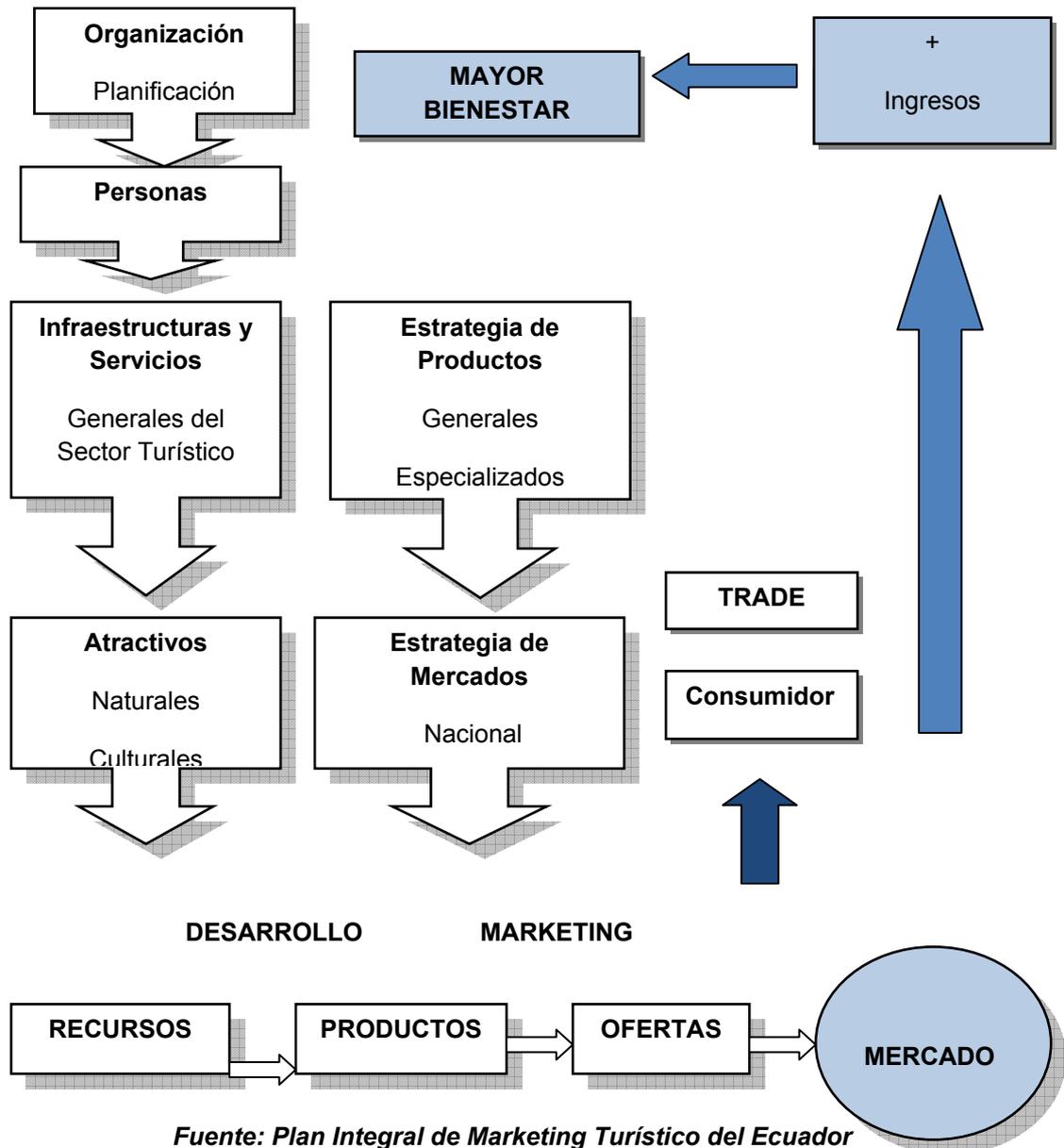
## 4.2 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Para plantear como prioridad el promover el turismo es fundamental formular un Plan Estratégico de largo plazo que sea la referencia para todas las actuaciones en un ámbito temporal largo (normalmente se plantea a 10 años) y que establezca las bases y estrategias para toda su actuación futura.

El éxito de lograr los objetivos de acrecentar el número de turistas y sus efectos de aumentar los ingresos y de generar empleo, da lugar a un proceso de planificación y ejecución que es posible a través de una conjunta ardua labor.

El Plan Estratégico que se muestra en el siguiente flujograma, es el instrumento técnico adecuado para el logro de estos objetivos, realizado por “**Consultores de Marketing Systems**” Barcelona – España en el año 2003, considerando que se requiere que este crecimiento sea sólido y sostenible, siendo el objetivo final el bienestar de las comunidades en donde se desarrolla la actividad turística.

**Gráfico # 21.- El marketing en el proceso de desarrollo turístico**



*Fuente: Plan Integral de Marketing Turístico del Ecuador*

*Elaboración Propia*

En primer lugar se procede a inventariar los recursos naturales y culturales existentes en la zona.

El segundo inventario que se realiza es el levantamiento completo de la situación de las infraestructuras y servicios generales como transporte, comunicaciones, saneamiento, salud, comercio, etc., que afectan a la movilidad y a la atención a los visitantes.

El tercer inventario que se lleva a cabo se centra en los equipamientos propios del sector turístico como hoteles, posadas, restaurantes, agencias de viaje, empresas de servicios de guías, etc., que constituyen los elementos sobre los que actúa la llamada industria turística.

Un cuarto elemento a considerar es el de las características generales y las capacidades de las personas que prestan los diferentes servicios generales y específicos del turismo.

Cuando todos estos recursos se agrupan para su uso y disfrute, se convierten en producto lo cual debemos enfocarnos en un plan para

manejar adecuadamente nuestro producto específico sacando ventajas de sus atributos y minimizando sus desventajas.

A este respecto, Libertador Bolívar no posee un Plan de Desarrollo Local en el que se traten temas de turismo y de promoción suficientes para incrementar el número de visitantes. El presente proyecto representa una oportunidad para promocionar este balneario con acciones concretas para asegurar así la continuidad del flujo de turistas y asegurar la permanencia en el tiempo del negocio.

### **Ventajas competitivas**

A través de los resultados del desarrollo de los puntos anteriores se buscan ventajas competitivas con las que se pretende contar con algunas que abarque los siguientes puntos:

**a) Calidad**

Desde que entra el cliente sentirá un ambiente de cordialidad, debido a que se hará un esfuerzo continuo por realizar bien las tareas, siempre con actitud positiva y respeto. Se estará pendiente y se cubrirá todas las necesidades de los clientes como si fuese el único visitante del día ya que, además de ser juez de calidad es el más importante multiplicador. “El Libertador Ecolodge & Spa” estará dotado de instalaciones cómodas, confortables y que reflejen vitalidad, guardando el esquema medio ambiental mejorando su calidad frente a la competencia.

**b) Precio**

Es el valor que se le da a un bien o servicio por satisfacer una necesidad. “El Libertador Ecolodge & Spa” tendrá servicios a un precio similar que el que ofrece la competencia pero que marque una diferencia en la calidad de las instalaciones y servicios que se ofrecerán en el mismo.

**c) Ubicación**

La ubicación de “El Libertador Ecolodge & Spa”, se convierte en un punto a favor y estratégico ya que la vista desde el cerro “La Pólvara” es impresionante y produce una sensación de relajación y paz.

**d) Servicios**

En definición es ofrecer los servicios turísticos y de recreación familiar y grupal a un buen precio, el objetivo será dar un trato cordial a los visitantes, turistas y comunidad local para que estos disfruten en armonía de su tiempo libre.

**e) Innovación**

Este proyecto presenta nuevas alternativas no solo en las instalaciones sino también en el servicio de actividades educativas, de esparcimiento y relajación, lo cual le da un valor agregado haciéndolo sobresalir ante la competencia. Esto se debe a la implementación de diseños creativos en las instalaciones, para la comodidad de los huéspedes y la imagen de “El Libertador Ecolodge & Spa”.

Antes de definir las actividades para la promoción de “El Libertador Ecolodge & Spa” en Libertador Bolívar, es importante definir los objetivos generales y específicos del proyecto con las respectivas estrategias y líneas de acción que se deben seguir para conseguir el éxito del mismo.

**Tabla XXXI.- Matriz de objetivos y estrategias**

<b>OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL "EL LIBERTADOR ECOLOGE &amp; SPA"</b>		
<b>Objetivo General del Proyecto:</b>	<b>Estrategias</b>	<b>Acciones</b>
<p><i>Implementar un Ecolodge &amp; Spa para dinamizar el desarrollo del turismo en la Comuna Libertador Bolívar, que a su vez diversifique la oferta y complemente la planta turística de la zona.</i></p>		
<p><b>1. Objetivo Específico:</b> <b>Implementar en Libertador Bolívar un ecolodge &amp; spa que lo posicione como un hospedaje de calidad.</b></p>	<p>1.1 Desarrollar una estrategia de mercadeo para el ecolodge &amp; spa que posicione a Libertador Bolívar como un sitio de estadía.</p> <p>1.2 Aprovechar la demanda existente en la Ruta del Sol para que se conviertan en nuestros consumidores</p> <p>1.3 Promocionar a nivel regional los atributos con que cuenta el destino Libertador Bolívar para beneficio del proyecto.</p>	<p>1.1.1 Crear una marca para el producto que a su vez promocióne el destino.</p> <p>1.1.2 Aprovechar la conectividad del sitio utilizando señalética en caminos.</p> <p>1.1.3 Realizar acciones de promoción en varios medios de comunicación.</p> <p>1.2.1 Realizar publicidad del atractivo ligado con una marca del proyecto en los hoteles y sitios turísticos de la Ruta del Sol.</p> <p>1.3.1 Realizar campañas publicitarias sobre el balneario a través de las alianzas estratégicas con los principales medios de comunicación y entes gubernamentales.</p>

<p><b>2. Objetivo Específico: Proponer lineamientos de capacitación a los prestadores del servicio.</b></p>	<p>2.1 Capacitación de los empleados.</p>	<p>2.1.1 Cursos de capacitación mensualmente acorde al cargo que desempeña cada trabajador del ecolodge &amp; spa.</p>
<p><b>3. Objetivo Específico: Analizar la factibilidad financiera así como su beneficio económico y turístico.</b></p>	<p>3.1 Determinar viabilidad económica y turística de la creación de El Libertador Ecolodge &amp; Spa.</p>	<p>3.1.1 Plan Financiero. 3.1.2. Estudio de viabilidad del proyecto.</p>

***Elaboración: Grupo de Tesis***

De acuerdo con el primer objetivo específico en su argumento, la formulación de la estrategia de marketing turístico se concreta estableciendo dos factores: la oferta turística del destino a promocionar en los mercados objetivos y la oferta del producto específico a promocionar, en este caso el ecolodge & spa. Esto conlleva una doble definición estratégica: la primera definición es “Lo que deseamos tener” y como “Lo vamos hacer”, que establece la visión, misión y posicionamiento competitivo que se desea lograr en los mercados.

**Visión**

Lograr la preferencia y satisfacción de nuestros clientes excediendo sus expectativas de buen servicio.

## **Misión**

Brindar una atención de calidad en un ambiente natural de tranquilidad, comodidad y confort, resaltando los valores de la comuna "Libertador Bolívar", incentivando al turista la visita de nuestros atractivos turísticos de la zona.

## **Posicionamiento**

Posicionar el ecolodge & spa como un sitio de estadía obligatorio en Libertador Bolívar por todos los servicios y actividades que ofrece y su atención de calidad.

La segunda definición es “Lo que vamos a promover”, que establece las líneas bases para promover el proyecto (producto específico) como son la definición de la marca, logotipo, slogan o mensaje permanente, entre otras herramientas.

## **Logotipo**

De acuerdo a las estrategias de comercialización que se emplearán en este proyecto para resaltar eficazmente el concepto del servicio que se brindará, se elaborará un logotipo el cual será la marca de la compañía que reflejará y comunicará óptimamente cual es el carácter del mismo (*Ver Anexo ocho Logotipo del Ecolodge & Spa*). Este conglomerará las características representativas del lugar el cual será elaborado de forma muy creativa para atraer la atención de las personas con la intención de quedar en la retentiva de los mismos, formando intriga, expectativas y un deseo de conocer y experimentar el lugar.

### **Slogan**

Con la imagen del destino definida y los principales componentes de ésta se procederá a desarrollar una completa campaña publicitaria, la misma que incluirá un sugestivo y contagioso lema que comunique directamente el beneficio de visitar el destino. El Slogan se basará en el deseo que se espera que los turistas perciban al tener contacto con el lugar, este reflejará las expectativas que puede conseguir en el sitio. La frase clave que usaremos es: “***Su anfitrión en la Península***”.

El “El Libertador Ecolodge & Spa” sugiere un alojamiento que estará enfocado directamente hacia familias o grupos que deseen alejarse de la ciudad en busca de armonía con el entorno natural, relajación del cuerpo y la mente con terapias de masajes y meditación, o en busca de aventura para vivir experiencias placenteras e interactuar con la naturaleza y el medio ambiente, con el propósito de hacer satisfactoria la estadía “El Libertador Ecolodge & Spa” contará con la infraestructura adecuada y novedosa, con todos los servicios necesarios y el personal especializado buscando superar las expectativas del turista donde tomará ventaja de la paz, salud y tranquilidad que este brindará y se sentirá totalmente relajado, a gusto, con deseo de regresar y dar a conocer a los demás su vivencia en dicho lugar.

#### **4.3 PLAN DE PROMOCIÓN**

La promoción se concreta en un conjunto de actuaciones de comunicación dirigidas a los turistas potenciales de los diferentes mercados prioritarios. De esta manera se sugiere realizar las siguientes acciones:

##### **Campaña publicitaria**

En una primera etapa se desarrollará a nivel nacional utilizando los principales medios de comunicación que se interesen en desarrollo turístico tales como: televisión, prensa escrita, radio y revistas, los cuales serán el pilar fundamental para la difusión del sitio, con la intención de dar a conocer la nueva imagen y concepto del ecolodge & spa, para en una siguiente etapa realizarlo a nivel internacional.

Para la promoción y difusión de “El Libertador Ecolodge & Spa” en Libertador Bolívar, se ha considerado realizar folletería, website, fam trips de medios de comunicación y operadoras turísticas, y merchandising.

Es importante resaltar que el ecolodge & spa estará afiliada en la FEPTCE (Federación Plurinacional de Turismo Comunitario), esta entidad sin fines de lucro, fue creada con la finalidad de fomentar y fortalecer el turismo comunitario, y a su vez, se encargará de promocionar dichos sitios por medio de su página web, así como también en las ferias nacionales e internacionales a las cuales asiste como invitada.

Otra institución que también se encargará de la promoción de “El Libertador Ecolodge & Spa”, será PRODECOS, ya que anualmente esta

ONG asiste como participante de la FITE (Feria Internacional de Turismo del Ecuador).

### **Material Impreso**

Se realizarán brochures en los cuales se da a conocer los servicios que oferta “El Libertador Ecolodge & Spa” así como también las actividades turísticas que ofrece la operadora comunitaria de Libertador Bolívar JEPSE, estos estarán distribuidos en la cabaña de información que se encuentra en la entrada del establecimiento, en la recepción del ecolodge & spa, operadoras, subsecretaria de turismo, i-tur de Santa Elena. *(Ver Anexo nueve Broshures)*

### **Website**

Con el objetivo de reforzar la marca y tomar presencia en la red se elaborará una página Web institucional. En este espacio se mostrará a través de fotos y videos todos los servicios disponibles, instalaciones y actividades turísticas que el ecolodge & spa tiene a la disposición de los

clientes; mostrará ubicación del sitio y destino, se podrá realizar reservaciones y elección de los servicios adicionales que se brindará en el hospedaje, las mismas que serán confirmadas por el Administrador.

### **Fam Trips**

Organizar tours para invitar a los diferentes medios de comunicación, con la finalidad de obtener de ellos la difusión del destino y cada uno de sus atractivos, mediante artículos de prensa o reportajes televisivos resaltando los recursos naturales y culturales que posee el lugar. Esta actividad se la puede realizar nacionalmente y en una siguiente etapa conforme al desarrollo del destino, también se puede realizar internacionalmente.

Una actividad similar a la anterior pero dirigida a la industria turística específicamente, es otra de las importantes actividades de promoción que se realizará. En este caso nuestros invitados serán los diferentes actores de la actividad turística, quienes se convierten en nuestra fuerza

de venta pues serán ellos quienes ofrezcan nuestro producto a los compradores finales y por lo tanto deben conocer el producto que ofrecen.

Los gastos ocasionados por concepto de comercialización, serán incluidos en los gastos pre-operacionales en el cuadro de inversión del proyecto y se los considerara como una inversión intangible.

### **Merchandising**

La creación de diferentes herramientas de promoción para ser distribuidas entre los operadores, empresarios, comuneros y los visitantes, será otra de las acciones a tomar. Entre las herramientas de promoción se considerarán camisetas, stickers y esferográficos

Los rubros considerados en la publicidad se encuentran detallados en la siguiente tabla:

<b>Detalle de Publicidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidades</b>	<b>Total</b>
Televisión (mediante canjes)	0	2/mes	0
Radio (mediante canjes)	0	2 cuñas/diarias	0
Prensa escrita:			
La Revista	\$350.00	1/mes	\$ 350,00
Infocity	\$85.00	1/mes	\$ 85,00
Página Web	\$250.00	1	\$ 250,00
Merchandising	\$2.00	50/mes	\$ 100,00
Folletería	\$0.50	150/mes	\$ 300,00
<b>Total Gastos de Publicidad</b>			<b>\$ 1.085,00</b>

**Tabl  
a  
XXXI**

### ***I.- Gastos de Publicidad***

#### ***Elaboración: Grupo de Tesis***

Simultáneamente a las actividades propuestas como hospedaje, se ha elaborado un plan de actividades turísticas, las mismas que fueron identificadas de la oferta turística existente, luego de ser clasificadas y seleccionadas aquellas que son más atractivas y novedosas para los turistas. Estas estarán clasificadas en las que se podrán desarrollar únicamente en ciertas temporadas, los que brindan las facilidades para ser ofrecidos a turistas internacionales y nacionales o aquellos que aun necesitan de mayor preparación antes de ser ofrecidos a la venta.

La aplicación de las tarifas obedecerá a la categorización de los productos ofrecidos, así mismo se podrán aplicar diferentes estrategias de precio como:

- Descuentos o rebajas.
- Promociones en temporada baja (noches adicionales a menor precio).
- Niños menores de 10 años no pagan habitación.
- Regalos o incentivos.

### **Capacitación**

La mejor arma con la que se contará será capacitando adecuadamente a los comuneros para dar un servicio de calidad, todas las actividades desarrolladas en un plan de promoción surten efecto si todos los involucrados conocen, manejan y se identifican con el concepto bajo el cual se desea promocionar el destino.

El desarrollo de un programa de capacitación mensual acorde al rol que cumple cada prestador de servicio asegura el lograr que el destino se

posicione y obtenga reconocimiento y a su vez se asegura los estándares de calidad que se prestarán.

Dentro del programa de capacitación se tomará en cuenta lo siguiente:

- Brindar servicios turísticos de calidad y trato personalizado.
- Crear conciencia ecológica.
- Optima accesibilidad hacia el ecolodge & Spa.
- Garantizar seguridad a los turistas.
- Proteger los atractivos naturales.
- Crear y ofertar productos turísticos a partir de las potencialidades del destino y de los requerimientos del mercado.
- Fomentar y fortalecer la actividad de los guías de la zona.

Además de la campaña publicitaria tradicional se deberán desarrollar otras actividades de promoción dirigidas y especificadas en un plan promocional previamente diseñado. Entre las principales actividades y herramientas de promoción mencionamos las siguientes:

## **Relaciones Públicas**

Eventos de lanzamiento en Guayaquil y Santa Elena con miembros importantes de compañías hoteleras, agencias operadoras y medios de comunicación, para dar a conocer “El Libertador Ecolodge & Spa”, donde se mostrará la riqueza natural que posee la zona mediante un video, además de los servicios y actividades que se ofrecerán en el hospedaje. La estrategia de comercialización está basada en una segmentación geográfica, se preocupa por las necesidades de los consumidores y pretende ofrecer el servicio, desatacando las potencialidades de éste e involucrando al entorno y promocionando el destino. Cabe recalcar que esto incluye tener una buena predisposición para mantener buenas relaciones con los medios de las diferentes industrias.

Es significativo recalcar que para un buen desarrollo del sitio es muy importante contar con un adecuado sistema de señalización en la cual se ubicará dos señaléticas donde esté especificado a cuantos kilómetros estará ubicado el hospedaje. Las señaléticas estarán ubicadas a la entrada de Libertador Bolívar y antes de ingresar a “El Libertador Ecolodge & Spa”.

### **Determinación de los precios**

La fijación de los precios se basará en cubrir los costos administrativos con un margen de ganancia, conjuntamente son analizados los precios de la competencia y se tomará en cuenta los resultados de estudio de mercado con respecto a las cantidades que los clientes están dispuestos a pagar, de acuerdo a los servicios que se brindarán. Los elementos básicos para determinar un precio son:

- Los costos
- La utilidad
- Los precios de la competencia
- La oferta y la demanda

A continuación se muestran los precios que ofertan los servicios similares a nuestro proyecto:

**Tabla XXXIII.- Precios de la competencia**

TARIFAS DE ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS QUE OFERTAN SERVICIOS SIMILARES										
ESTABLECIMIENTO HOTELERO	UBICACIÓN	TIPOS DE HABITACIONES							SERVICIOS	ACTIV. EXTRAS
		SENC.	DOBL.	TRIP.	CUADR.	QUINT.	SEXT.	VILLA FAM.		
HOTEL BAJA MONTAÑITA	BAJA MONTAÑITA	N/A	82,00	116,00	146,00	183,00	220,00	N/A	Habitación aire acondicionado, caja de seguridad, refrigeradora, TV, baño privado con calentador de agua, desayuno buffet. Restaurante – Cafetería Pérgola, Sushi Bar, Bar Coco Loko, Spa, Business Center, Servicio de lavandería y planchado bajo pedido, Servicio de comida a la habitación, Piscina,guardianía y parqueadero privado 24 horas	N/A
ATAMARI	PTO. LOPEZ	N/A	60,00	90,00	110,00	120,00	140,00	N/A	Habitación con A/C, TV, baño privado con calentador de agua, desayuno americano, restaurante, piscina.	N/A

*Elaboración: Grupo de Tesis*

## **Estrategia de Fijación de Precios**

En esta sección se describen los enfoques de fijación de precios basados en las condiciones de los mercados que son aquellos que se realizan a partir de factores externos a la organización, como es el mercado, también estarán basados por la calidad del servicio que se va a ofrecer.

La estrategia de fijación de precios que vamos a desarrollar es la de **Valor alto**, la cual consiste en mantener un precio medio tratando de no estar muy por debajo ni tan alto del de la competencia. La calidad del producto será muy alta tanto en los servicios ofertados como en la atención al cliente.

## **Habitaciones**

Los precios se establecieron de acuerdo a la competencia y los servicios adicionales que estamos ofreciendo.

**Tabla XXXIV.- Fijación de precios del hospedaje**

Habitación	Precio
Por persona	\$ 25,00

**Elaboración:** Grupo de Tesis

Dentro de la tarifa de habitación está incluido:

- Desayuno americano
- Uso de todas las instalaciones hoteleras
- Guardianía 24 hrs
- Piscina y Jacuzzi
- Juegos Infantiles
- Estacionamiento
- Agua caliente
- Ventilador en cada habitación
- Wi – Fi

### **Masajes**

Los precios se obtuvieron del sondeo de la competencia.

**Tabla XXXV.- Fijación de precios del spa**

<b>Masaje</b>	<b>Precio</b>
Aromaterapia	\$ 25,00
Algaterapia	\$ 30,00
Chocolaterapia	\$ 35,00

**Elaboración:** Grupo de Tesis

## **CAPÍTULO 5**

### **5. ASPECTOS FINANCIEROS**

Este capítulo se lo realizó en base a cotizaciones reales de costos, financiamiento de diferentes entidades, con la finalidad de determinar el nivel de rentabilidad de la Propuesta de Creación de un Ecolodge & Spa en Libertador Bolívar, se han identificado los diferentes rubros necesarios en la construcción y puesta en marcha de la propuesta en mención. Además se consideran los costos de producción, se establece la inversión, los ingresos obtenidos y la fuente de financiamiento, lo que determina la forma de solventar este proyecto.

## **5.1 COSTOS**

La obra civil del ecolodge & spa, demanda un presupuesto final de \$183,779.51 incluye todas las áreas de la construcción de las cabañas.

Tabla XXXVI.- Presupuesto de la Obra

## PRESUPUESTO DE LA OBRA

	CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
I	<b>Instalación de obras</b>				
	Instalación provisional eléctrica	Gbl.	1	\$ 91.26	\$ 91.26
	Instalación provisional de agua	Gbl.	1	\$ 42.50	\$ 42.50
	Limpieza del terreno	m <sup>2</sup>	42	\$ 0.70	\$ 29.31
	Trazado y Resplanteo	m <sup>2</sup>	42	\$ 0.85	\$ 35.59
	<b>Subtotal I</b>				<b>\$ 198.66</b>
II	<b>Obras de Seguridad</b>				
	Cerramiento Perimetral	MI.	5	\$ 12.00	\$ 63.60
	<b>Subtotal II</b>				<b>\$ 63.60</b>
III	<b>Excavación y Relleno</b>				
	Excavación Cimientos	m <sup>3</sup>	25	\$ 5.68	\$ 144.50
	Relleno Compactado	m <sup>3</sup>	21	\$ 13.12	\$ 270.80
	<b>Subtotal III</b>				<b>\$ 415.30</b>
IV	<b>Estructuras en General</b>				
	Replanteo (E = 0.05 cm.)	m <sup>2</sup>	6	\$ 6.69	\$ 42.55
	Plintos	m <sup>3</sup>	1	\$ 364.71	\$ 233.41
	Riostras	m <sup>3</sup>	1	\$ 451.90	\$ 375.08
	Columnas	m <sup>3</sup>	0	\$ 605.83	\$ 266.57
	Pilaretes	MI.	11	\$ 14.10	\$ 155.10
	Dinteles de puertas y ventanas	MI.	6	\$ 17.46	\$ 101.27
	<b>Subtotal IV</b>				<b>\$ 1,173.97</b>
V	<b>Muros</b>				
	Muro de piedra base h= 0.50 m.	m <sup>2</sup>	5	\$ 23.85	\$ 121.64
	<b>Subtotal V</b>				<b>\$ 121.64</b>
VI	<b>Contra Pisos</b>				
	Hormigon simple e = 0.08	m <sup>2</sup>	26	\$ 9.23	\$ 239.70
	<b>Subtotal VI</b>				<b>\$ 239.70</b>
VII	<b>Sobrepisos</b>				
	Baldosa de Gres 30 x 30	m <sup>2</sup>	21	\$ 21.46	\$ 459.24
	Cerámica 40 x 40	m <sup>2</sup>	3	\$ 17.66	\$ 56.51
	<b>Subtotal VII</b>				<b>\$ 515.76</b>
VIII	<b>Paredes</b>				
	Bloque regular concreto 9x19x39	m <sup>2</sup>	62	\$ 12.91	\$ 804.94
	Ladrillo Chico	m <sup>2</sup>	2	\$ 18.00	\$ 27.00
	<b>Subtotal VIII</b>				<b>\$ 831.94</b>

<b>IX</b>	<b>Enlucidos</b>				
	Exterior Revocado	m <sup>2</sup>	52	\$ 5.00	\$ 260.00
	Interior Revocado	m <sup>2</sup>	62	\$ 4.00	\$ 248.96
	Filos	MI.	14	\$ 1.55	\$ 21.39
	Cuadrada de Boquetes	m <sup>2</sup>	8	\$ 2.44	\$ 19.52
<b>Subtotal IX</b>					<b>\$ 549.87</b>
<b>X</b>	<b>Revestimiento de Paredes</b>				
	Azulejo 20 x 20 superior	m <sup>2</sup>	9	\$ 18.54	\$ 166.86
<b>Subtotal X</b>					<b>\$ 166.86</b>
<b>XI</b>	<b>Pinturas</b>				
	Exterior	m <sup>2</sup>	16	\$ 4.21	\$ 66.94
	Interior	m <sup>2</sup>	31	\$ 3.72	\$ 115.06
	Revestimiento Interior - ext. Cab.	m <sup>2</sup>	61	\$ 12.28	\$ 743.80
<b>Subtotal XI</b>					<b>\$ 925.80</b>
<b>XII</b>	<b>Tumbados</b>				
	Caña Rollisa - Abierta	m <sup>2</sup>	22	\$ 4.68	\$ 102.77
<b>Subtotal XII</b>					<b>\$ 102.77</b>
<b>XIII</b>	<b>Cubiertas</b>				
	Placa Ondulada est. Madera-bijao	m <sup>2</sup>	37	\$ 21.12	\$ 780.60
<b>Subtotal XIII</b>					<b>\$ 780.60</b>
<b>XIV</b>	<b>Instalación eléctrica</b>				
	Acometida	MI.	1	\$ 132.71	\$ 132.71
	Panel de medidor	G blo.	1	\$ 125.20	\$ 125.20
	Panel de distribución	G blo.	1	\$ 687.00	\$ 687.00
	Punto de Luz	Unidad	5	\$ 41.89	\$ 209.45
	Toma Corriente 110V.	Unidad	3	\$ 42.89	\$ 128.67
<b>Subtotal XIV</b>					<b>\$ 1,283.03</b>
<b>XV</b>	<b>Instalación Sanitaria</b>				
	Distribución de Agua fría	P to.	3	\$ 27.26	\$ 81.78
	Punto de agua fría	P to.	3	\$ 48.00	\$ 144.00
	Lavatorio blanco	Unidad	1	\$ 93.46	\$ 93.46
	Inodoro	Unidad	1	\$ 125.00	\$ 125.00
	Tina Sencilla	Unidad	1	\$ 164.71	\$ 164.71
	Cajas de Registro	Unidad	2	\$ 76.76	\$ 153.52
Tubria de desague	Unidad	3	\$ 36.65	\$ 109.95	
<b>Subtotal XV</b>					<b>\$ 872.42</b>
<b>XVI</b>	<b>Puertas y Ventanas</b>				
	Puertas de laurel/similar/.90	Unidad	2	\$ 150.60	\$ 301.20
	Puertas de laurel/similar/.80	Unidad	1	\$ 130.60	\$ 130.60
	Ventana corredisa/mad. Y vidrio	G bl.	2	\$ 100.80	\$ 201.60
<b>Subtotal XVI</b>					<b>\$ 633.40</b>

XVII	<b>Cerraduras</b>				
	Cerradura entrada principal	Unidad	1	\$ 48.00	\$ 48.00
	Cerradura entrada secundaria	Unidad	1	\$ 42.80	\$ 42.80
	Cerradura de baño	Unidad	1	\$ 42.20	\$ 42.20
<b>Subtotal XVII</b>					<b>\$ 133.00</b>
XVIII	<b>Varios</b>				
	Desalojo	Viaje	1	\$ 35.00	\$ 35.00
	<b>Subtotal XVIII</b>				

<b>TOTAL POR CABAÑA</b>	<b>\$ 9,043.31</b>
-------------------------	--------------------

<b>TOTAL POR 18 CABAÑAS</b>	<b>\$ 162,779.51</b>
-----------------------------	----------------------

*Elaboración: Grupo de Tesis*

**Tabla XXXVII.- Costo de obra civil en USD**

**OBRA CIVIL**

<b>RUBRO</b>	<b>TOTAL</b>
ADECUACIÓN DEL TERRENO	\$ 1,000.00
PERMISOS PREVIO A LA CONST.	\$ 1,000.00
CONSTRUCCIÓN 18 CABAÑAS	\$ 162,779.51
AREA DE RECREACIÓN Y ESPARCIMIENTO	\$ 8,000.00
AREA DE PARQUEADEROS	\$ 8,000.00
AREA DE JARDINES	\$ 3,000.00
<b>TOTAL DE OBRA CIVIL</b>	<b>\$ 183,779.51</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

Los equipos y muebles que se utilizaran para la adecuación del ecolodge & spa suman un valor de \$17,644.80, donde están incluidos los equipos y muebles para su óptimo funcionamiento, además constan los materiales indirectos y otros activos como las señaléticas. (Ver Anexo diez *Equipamiento*).

Además se detectaron gastos pre-operacionales como asesoría previa, proyecto arquitectónico, estudio de impacto ambiental, gastos de constitución, publicidad por apertura, tasas y permisos de funcionamiento los que suman un valor total de \$186,579.51

**Tabla XXXVIII.- Gastos pre-operacionales en USD**

<b>RUBRO</b>	<b>COSTO</b>
Honorarios de asesoría previa	\$ 0.00
Elaboración proyecto arquitectónico	\$ 183,779.51
Cálculo de proyecto estructural	\$ 1,500.00
Estudio de impacto ambiental	\$ 500.00
Gastos de consitución	\$ 300.00
Publicidad por apertura	\$ 400.00
Tasas y permiso	\$ 100.00
<b>TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 186,579.51</b>

**Elaboración: Grupo de tesis**

Se puede mencionar como costo de publicidad, al que posibilita el proceso de ventas de los bienes o servicios, a los clientes, para lo que se requiere: folletos, radio, televisión, página web, la publicidad el 1er. año tendrá un costo de \$ 835,00. (*Ver Anexo once Gastos de Comercialización*).

El costo administrativo del personal, consta de la mano de obra directa e indirecta, cuyos valores suman un valor de \$ 55.433,00, en el 1er. año en los sueldos y salarios.

Se provee un gasto administrativo de mano de obra indirecta, mantenimiento, Internet, luz eléctrica, agua. Este rubro sumando a la mano de obra directa es parte de los gastos administrativos como costos necesarios para la gestión de la propuesta, con un valor de \$ 16.714,69, en el 1er. año. (*Ver Anexo doce Gastos Administrativos*).

Los costos de producción son los que permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de

transformación, incluye la mano de obra directa, suministros de operación, dando un total de 108.820 al 1er. año.

En cuanto a los insumos de limpieza, se recomienda renovarlos cada cierto tiempo según la necesidad. Por lo que se necesita adquirir los implementos básicos de limpieza para un adecuado mantenimiento con sus respectivos insumos como detergentes, escobas, recogedores, desinfectantes, fundas para basura, trapeadores, jabones, papel higiénico, entre otros. Lo cual suma un total al 1er. mes de \$ 405,00.

*(Ver Anexo trece Capital de Trabajo – Insumos de Limpieza).*

El presupuesto para los suministros de operación, que se requiere en la propuesta será de \$ 1.616,00, en el 1er. mes *(Ver Anexo catorce Capital de Trabajo – Suministros de Operación).*

Los rubros que se asignaran como capital de trabajo, serán un efectivo disponible que servirá para cubrir imprevistos que se presenten durante la operación, también se incluyen los suministros de operación e insumos de limpieza representando un total de \$ 2.358,25 mensualmente.

**Tabla XXXIX.- Capital de trabajo en USD**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>RUBRO</b>	<b>COSTO MENSUAL EN usd</b>
Efectivo disponible	100
Suministro de operación (Anexo)	1616.00
Insumos de limpieza (Anexos)	405.00
Suministros de oficina (Anexos)	237.25
<b>TOTAL</b>	<b>2358.25</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

## 5.2 INVERSIONES

La inversión total del proyecto incluye: activos fijos, para lo cual se tomó en cuenta los valores correspondientes a obra civil, equipos, mobiliarios, materiales indirectos y otros activos, así también se suman los gastos pre-operacionales y el capital de trabajo, obteniendo una inversión total de \$399,136.08.

**Tabla XL.- Inversión de activos fijos en USD**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b><u>ACTIVOS FIJOS</u></b>		
Terreno	\$ 0.00	0%
Obra civil	\$ 183,779.51	46%
Equipos	\$ 6,095.00	2%
Muebles y enseres	\$ 11,549.80	3%
Materiales indirectos	\$ 8,654.00	2%
Otros activos	\$ 120.00	0%
<b>TOTAL DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 210,198.31</b>	<b>53%</b>
<b><u>ACTIVOS DIFERIDOS</u></b>		
Gastos preoperacionales	\$ 186,579.51	
<b>TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 186,579.51</b>	<b>47%</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 2,358.25</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ 399,136.08</b>	<b>99%</b>

**Elaboración: Grupo de Tesis**

La depreciación es perder el valor del bien de 3 a 10 años, depende de la ley, se lo calcula por el método lineal. En la siguiente tabla se observan las depreciaciones de los activos fijos, para las instalaciones, maquinarias, equipos y muebles.

**Tabla XLI.- Monto de depreciaciones de activos fijos en USD**

<b>INVERSIÓN</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>DEPRECIACION</b>
Terreno	10	\$ 0.00
Obra civil	10	\$ 18,377.95
Equipos	10	\$ 609.50
Muebles y enseres	10	\$ 1,154.98
Materiales indirectos	10	\$ 865.40
Otros activos	10	\$ 12.00
<b>TOTAL DEPRECIACION ANUAL</b>		<b>\$ 21,019.83</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

La amortización de los activos fijos se calculará a 10 años que es la proyección de la propuesta y se encuentra en la siguiente tabla.

**Tabla XLII.- Amortización en USD**

<b>PRESTAMO</b>	\$ 159,654.43	
<b>INTERES</b>	9.25%	anual
<b>PLAZO</b>	10	años
<b>PAGO ANUAL</b>	\$ 25,151.79	

*Elaboración: Grupo de Tesis*

### 5.3 PLAN DE FINANCIAMIENTO

Los parámetros del financiamiento para la propuesta de creación de “El Libertador Ecolodge & Spa” va a estar definida de la siguiente manera:

Un 30% lo va a financiar el sector privado que corresponde a los empresarios que están dispuestos a invertir en este proyecto.

Un 30% lo va a ser una organización no gubernamental como los es PRODECOS que se encarga de dar el impulso para apoyar los proyectos de la ruta del sol, para que de esta manera los comuneros tengan una mejor calidad de vida.

Y finalmente la Corporación Financiera Nacional (CFN), aportará con el 40%, siendo el gestor del crédito el presidente del comuna, siendo la tasa activa otorgada para este tipo de proyectos del 9,25% anual. El tiempo máximo para el pago del préstamo, es de 10 años, sin embargo se prevé que la deuda sea cancelada en un plazo de 8 años con el objetivo de dar facilidad de pago a los prestamistas.

**Tabla XLIII.- Plan de financiamiento en USD**

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
Propio	30%	\$ 119,708.42
Banco	40%	\$ 159,611.23
Organismo Público (PRODECOS)	30%	\$ 119,708.42
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 399,028.08</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

Con el valor de la deuda, se elaboró la amortización del préstamo.

**Tabla XLIV.- Amortización del préstamo anual en USD**

<b>PERIODO</b>	<b>PAGOS</b>	<b>INTERES</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>SALDO</b>
0				\$ 159,654.43
1	\$ 25,151.79	\$ 14,768.03	\$ 10,383.76	\$ 149,270.68
2	\$ 25,151.79	\$ 13,807.54	\$ 11,344.25	\$ 137,926.42
3	\$ 25,151.79	\$ 12,758.19	\$ 12,393.60	\$ 125,532.83
4	\$ 25,151.79	\$ 11,611.79	\$ 13,540.00	\$ 111,992.82
5	\$ 25,151.79	\$ 10,359.34	\$ 14,792.45	\$ 97,200.37
6	\$ 25,151.79	\$ 8,991.03	\$ 16,160.76	\$ 81,039.61
7	\$ 25,151.79	\$ 7,496.16	\$ 17,655.63	\$ 63,383.99
8	\$ 25,151.79	\$ 5,863.02	\$ 19,288.77	\$ 44,095.22
9	\$ 25,151.79	\$ 4,078.81	\$ 21,072.98	\$ 23,022.23
10	\$ 25,151.79	\$ 2,129.56	\$ 23,022.23	\$ 0.00
<b>TOTAL</b>	\$ 251,517.90	\$ 91,863.47	\$ 159,654.43	

*Elaboración: Grupo de Tesis*

## **Ingresos**

Con el fin de obtener los ingresos que sustentará la propuesta, se consideró los rubros de hospedaje, alimentación, el spa, los souvenirs y la comisión por los paquetes turísticos, que serán manejados a través del administrador, de los cuales se realizó la proyección de precios de venta en los diferentes escenarios con la tasa de inflación del 9.13%.

*(Ver Anexo quince Proyección de Ventas)*

## **Supuestos**

Son todas aquellas variables que influirían de forma indirecta en la operación y desarrollo de la propuesta, se ha tomado como referencia el siguiente supuesto. Actualmente Libertador Bolívar recibe un promedio de 550 visitas semanalmente en temporada alta, todo esto consta en los registros del Comité Central de la Comuna.

La tasa de inflación en este momento es del 9.13%, pero es una tasa variable por los cambios políticos, económicos y sociales que presenta el país.

#### **5.4 PROYECCIÓN DE ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

El estado de resultado o de pérdidas y ganancias, es un documento donde se muestra detalladamente información del resultado de utilidades o pérdidas que se generó en la Hostería. *(Ver Anexo dieciséis Estado de pérdidas y ganancias)*

Este estado presenta en su primera parte todos los ingresos de divisas que genera el ecolodge & spa, que esta dado por alojamiento, restauración, comisión por la venta de paquetes turísticos, spa y souvenirs; estos rubros se restan con los costos que genera producir los mismos, lo que da como resultado final la utilidad neta.

De tal manera se ha diseñado tres escenarios para determinar esta utilidad; el óptimo, conservado y pesimista, que reflejan los resultados de esta actividad.

Se entiende por flujo de caja o también llamado flujo de fondos, aquellas entradas y salidas del efectivo.

Constituye un resumen en el que se identifica los rubros de los ingresos y egresos operacionales restados entre sí, para obtener el flujo bruto operacional, así como los ingresos y egresos no operacionales, que dan como resultado el flujo neto no operacional. El primer cálculo del saldo final en caja arrojan valores negativos, esto se debe principalmente al préstamo que se realiza en el año cero y luego en el primer año se empieza a incrementar.

Este rubro representa el saldo inicial para los siguientes años y es una herramienta para denotar de la implementación y equipamiento del proyecto. *(Ver Anexo diecisiete Flujo de Caja).*

### **Indicadores Financieros**

Luego del análisis respectivo, y en base a información obtenida de los flujos de caja, se determinaron los valores necesarios para la realización de los métodos de evaluación financiera (VAN, TIR, PAY – BACK).

El valor actual neto o VAN, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto.

El período de recuperación llamado Pay-Back, es el método de evaluación del proyecto con el cual se determinará el plazo en que la inversión inicial será recuperada.

En concordancia con el flujo de caja se estima el retorno de la inversión, el valor actual neto (VAN) y el pay back, de acuerdo a los diferentes escenarios arroja las siguientes cifras:

En el escenario optimista la inversión se la va a recuperar en 3 años 10 meses, de acuerdo al flujo de caja el VAN es de \$ 1'479.699.25 y la tasa interna de retorno será del 58%.

En el escenario conservador la inversión se la va a recuperar en 3 años 8 meses, de acuerdo al flujo de caja el VAN es de \$ 858,344.49 y la tasa interna de retorno será del 41%.

En el escenario pesimista la inversión se la va a recuperar en 7 años, de acuerdo al flujo de caja el VAN es de \$ 494,989.86 y la tasa interna de retorno será del 14%.

## CONCLUSIONES

Gracias a las bondades de su gente y a las riquezas de los recursos naturales y culturales que posee Libertador Bolívar consideramos importante la creación de un ecolodge & spa, las mismas que contribuirán al desarrollo turístico del lugar y constituirán una importante herramienta que ayudará a la difusión de los atractivos que posee la zona, puesto que el objetivo de “El Libertador Ecolodge & Spa” es brindar el servicio de hospedaje y actividades varias.

De esta manera se puede concluir que la construcción del ecolodge & spa ayudaría a demostrar lo siguiente:

1. La comunidad local demuestra un significativo apoyo en cuanto a incursionar en las nuevas actividades que ofrecerá la propuesta de creación del ecolodge & spa, por lo que vislumbra un panorama positivo en la viabilidad del proyecto y el incremento del desarrollo económico y turístico de esta población.

2. El incremento de fuentes de trabajo para los habitantes de Libertador Bolívar, minimizando el éxodo de la población hacia comunidades cercanas en busca de mejores condiciones de vida.
  
3. La fomentación del turismo en Libertador Bolívar, ayudará a generar grandes beneficios para la población, contribuyendo al fortalecimiento de su identidad cultural y posteriormente a una mejor calidad de vida.
  
4. En cuanto a los aspectos económicos, se hace hincapié en la prestación de servicios turísticos como un complemento a las labores tradicionales realizadas por los habitantes locales. Es necesario enfatizar acerca de la necesidad de armonizar la práctica de las actividades turísticas con la conservación del medio ambiente, a través de acciones específicas que impidan el deterioro progresivo de este hábitat natural.
  
5. El equipamiento propuesto contribuirá y promoverá al desarrollo turístico del lugar, así como también al tiempo de pernoctación que el turista puede tener en dicho sector ya que gracias a la diversidad de

actividades de recreación que se ofrecerá, el turista podrá incluir a Libertador Bolívar como un sitio de estadía.

6. El impacto ambiental que causaría al ecosistema por la creación de “El Libertador Ecolodge & Spa” sería leve y solo al momento de la construcción.
  
7. La implementación de este proyecto es rentable ya que contribuiría a satisfacer a la demanda, y por ende la recuperación de la inversión sería en el mejor de los escenarios en 3 años 2 meses.

## RECOMENDACIONES

1. Talleres de capacitación a los miembros de la comunidad sobre los diferentes servicios que podrían ofrecer a los visitantes y la sustentabilidad de éste y protección del medio natural.
2. Capacitación sobre el manejo y tratamiento de los desechos líquidos y sólidos.
3. Capacitación a los pobladores sobre la importancia del brindar un excelente servicio a los turistas y a su vez comprometerlos en el desarrollo turístico del lugar con un trabajo mancomunado.
4. Instalación de letreros de advertencia a los turistas sobre el peligro que existe en el mar, en época de aguajes y resacas para evitar futuros accidentes.

5. Elaborar un mapa detallando los atractivos turísticos que se pueden apreciar en Libertador Bolívar y sus alrededores.
  
6. Involucrar a instituciones gubernamentales en la elaboración de proyectos que ayuden al desarrollo turístico y por ende económico a través de la facilitación de micro créditos a los pobladores.
  
7. Impulsar el desarrollo de una escuela artesanal, con el fin de que las nuevas generaciones tengan una alternativa más de sustento económico.
  
8. Gestionar la construcción de un centro de información para el turista.
  
9. Considerar para trabajos administrativos a personas con algún tipo de discapacidad y/o enfermedad, previo a una evaluación.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Bullón, Roberto. Planificación del Espacio Turístico. México: Editorial Trillas 2004.
2. Kotler, Philip y Armstrong Gary. Fundamentos de E – Marketing. México: Editorial Mexicana 2003.
3. De la Torre Francisco. Administración Hotelera. México: Editorial Trillas. 1994.
4. Báez Sixto. Hotelería. México: Editorial CECSA. 1998.
5. Porter Michael. (2006) Estrategia y Ventaja Competitiva. Colombia: Editorial Deusto.
6. <http://www.abalnearios.com/>
7. <http://www.cosmetologiagigi.com/>
8. <http://www.nncc.org/>
9. <http://www.ohani.cl/>
10. <http://www.morgansrock.com/>

11. <http://www.monografias.com/trajos29/servicios-turisticos/servicios-turisticos.shtml>
12. <http://www.slideshare.net/fernando68/plan-estrategico-de-negocios/>
13. <http://www.guiainfantil.com/libros/Lectura/index.htm>
14. [http://www.mmrree.gov.ec/mre/documentos/promocion/turistica/Plan\\_Integral\\_de\\_Marketing\\_Turistico\\_del\\_Ecuador.pdf](http://www.mmrree.gov.ec/mre/documentos/promocion/turistica/Plan_Integral_de_Marketing_Turistico_del_Ecuador.pdf)

**A N E X O S**

**Anexo A. Señalización de Carreteras a la entrada de Libertador Bolívar**



*Fotografía: Grupo de Tesis*

**Anexo B. Atractivos Naturales**

***Playa Libertador Bolívar***



***Fotografía: Grupo de Tesis***

***Río Atravesado***



***Fotografía: Grupo de Tesis***

***Cerro La Pólvara***



***Fotografía: Grupo de Tesis***

***Islote El Pelado***



***Fotografía: Grupo de Tesis***

## **Anexo C. Atractivos Culturales**

### ***Artesanías***



***Fotografía: Grupo de Tesis***

***Fiestas Populares – Semana Santa***



***Fotografía: Grupo de Tesis***

### Anexo D. Encuesta del perfil del consumo turístico de Libertador Bolívar

	Propuesta de creación de un Ecolodge & Spa	Licenciatura en Turismo
		ESPOL

Le agradecemos el tiempo que nos dedica para contestar esta encuesta.

1. Sexo

1. Masculino

2. Femenino

2. Edad

1. Entre 18 y 25 años

2. 26 a 33 años

3. 34-41 años

4. 42-49 años

5. Más de 50 años

3. Lugar de procedencia

Ciudad \_\_\_\_\_

Otro país \_\_\_\_\_

## 4. Lugar de trabajo

- Sector público
- Sector privado

## 5. Ocupación o Cargo

---

## 6. ¿Con quién suele visitar este lugar?

- Familia
- Amigos
- Pareja
- Solo

## 7. ¿A través de quién o qué medio se enteró de este lugar?

- Amigos
- Familiares
- Pareja
- TV o radio
- Revistas

## 8. Frecuencia de visita

- Primera vez

- Fines de semana
- Temporada
- Feriado
- Otros

9. ¿Cuánto tiempo se va a quedar en este lugar?

- 1 a 2 días
- 3 a 5
- 6 o más

10. ¿Alguna vez ha visitado un hotel ecológico?

- Si
- No

11. ¿Cuál? (pasa a la pregunta 16)

\_\_\_\_\_

12. ¿Conoce Libertador Bolívar?

- Si
- No

13. ¿Le gustaría que hubiese un hotel ecológico ahí?

- Si
- No

14. ¿Qué le gustaría que tenga ese lugar?

- Internet
- Agua caliente
- Spa
- Otros \_\_\_\_\_

15. ¿Qué actividades turísticas le gustaría realizar?

- Buceo
- Snorkel
- 
- Cabalgatas
- Camping
- Caminatas senderos

16. ¿Qué servicios le gustó de ese lugar?

---

17. ¿Qué no le gustó de ese lugar?

---

18. ¿Qué le pareció la atención?

- Muy bueno
- Bueno

- Regular
- Malo
- Muy malo

19. ¿Con qué frecuencia viene a este lugar?

- Siempre
- Casi siempre
- Rara vez

20. ¿Le parece que está bien ubicado? (pasa a la pregunta 12)

- Si
- No

21. ¿Le gustaría estar en un ecolodge & spa?

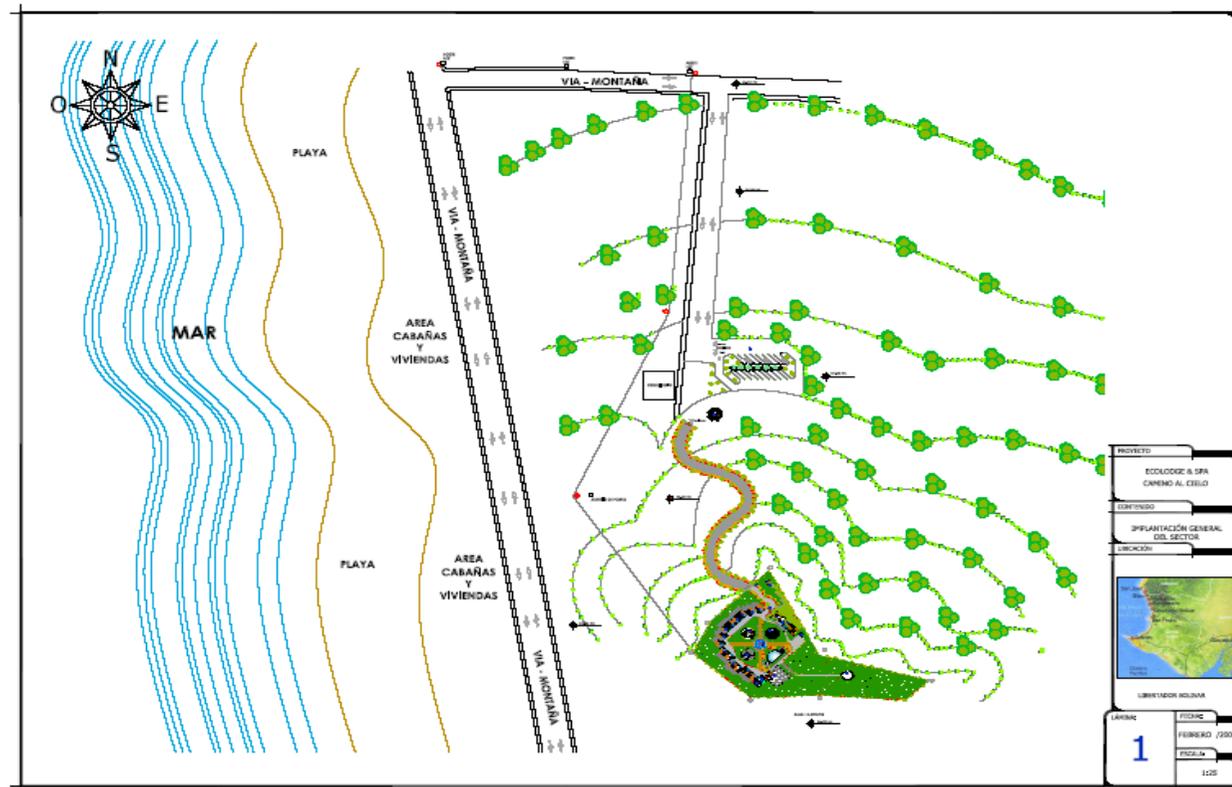
- Si
- No

**Anexo E. Ingreso hacia el terreno**



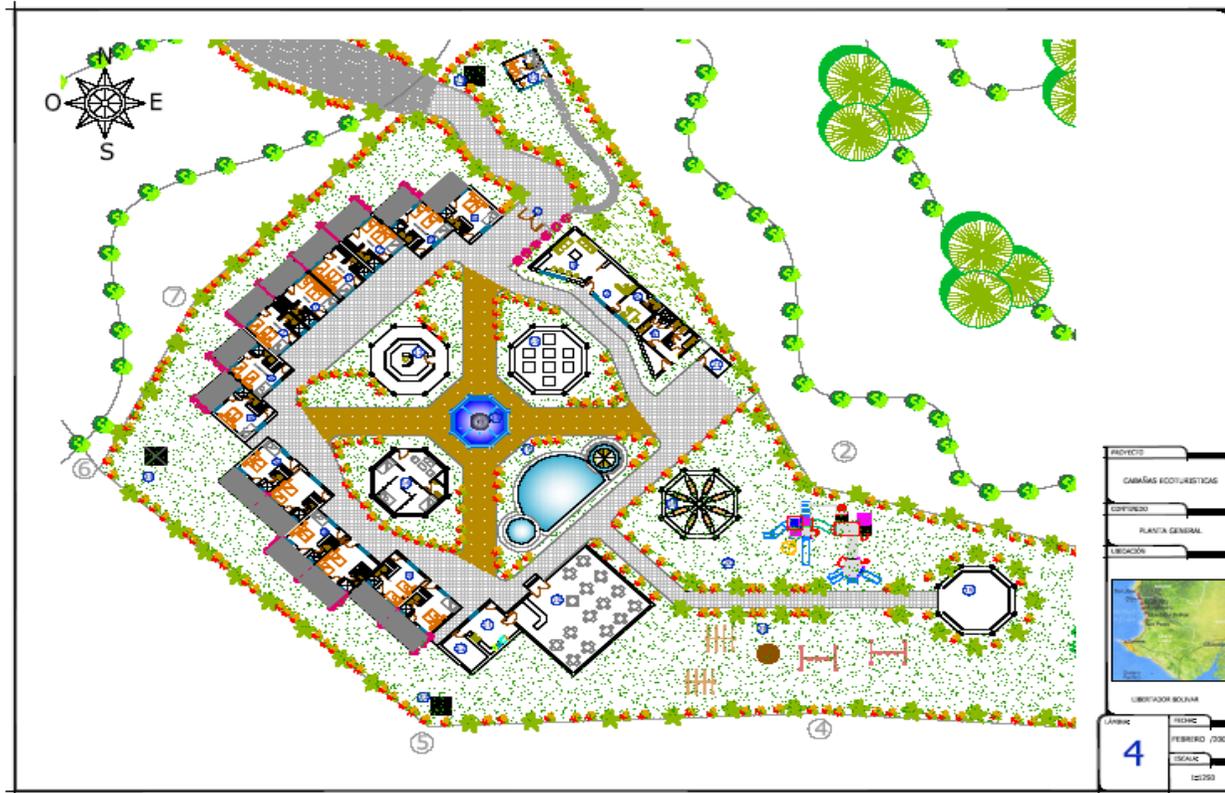
***Fotografía: Grupo de Tesis***

## Anexo F. Planos de “El Libertador Ecolodge & Spa”



*Elaboración: Grupo de Tesis*

## Planos de “El Libertador Ecolodge & Spa”



Elaboración: Grupo de Tesis

## Planos de “El Libertador Ecolodge & Spa”



*Elaboración: Grupo de Tesis*

## Anexo G. Matriz de Leopold

Componentes Ambientales		Aire		Agua	Suelo	Flora	Fauna	Social					Promedio	
		Calidad del aire	Niveles de ruidos y vibraciones	Calidad del agua	Calidad del suelo	Flora terrestre	Fauna terrestre	Calidad de vida de la población	Nivel de empleo	Salud y seguridad laboral	Servicios turísticos	Atractivo natural		Paisaje
Actividades y Acciones														
<b>Etapas de Construcción</b>	Actividades relacionadas a campamento de obra	(-1)	(-2)	(0)	(-1)	(-1)	(-1)	(0)	(+1)	(0)	(+1)	(-1)	(-1)	(-6)
	Desplazamiento de maquinarias y materiales de construcción	(-2)	(-2)	(0)	(-1)	(-1)	(-1)	(-1)	(+2)	(-1)	(0)	(-1)	(-1)	(-9)
	Actividades relacionadas a la construcción	(-2)	(-3)	(-1)	(-1)	(-1)	(-3)	(-1)	(+2)	(-1)	(0)	(-1)	(-1)	(-13)
	Adecuación del suelo	(-1)	(-2)	(0)	(-1)	(0)	(-1)	(-1)	(-1)	(-1)	(0)	(0)	(0)	(-8)
	Manejo de residuos líquidos y sólidos de la obra	(-1)	(-1)	(-1)	(-2)	(-1)	(0)	(-1)	(-1)	(-1)	(0)	(0)	(0)	(-9)
<b>Operación y Mantenimiento</b>	Manejo de residuos líquidos y sólidos por visitante	(+1)	(0)	(-1)	(+1)	(+1)	(+1)	(+1)	(+3)	(+3)	(+3)	(+3)	(+3)	(+20)
	Funcionamiento del establecimiento	(0)	(0)	(0)	(-1)	(-1)	(0)	(+1)	(+3)	(+3)	(+3)	(+2)	(+2)	(+12)
	Mantenimiento de equipos e instalaciones	(-1)	(-1)	(-1)	(-1)	(0)	(0)	(+1)	(+2)	(+2)	(0)	(0)	(0)	(+1)
	Desplazamiento de turistas	(0)	(-1)	(-1)	(-1)	(0)	(0)	(+2)	(+3)	(+2)	(0)	(0)	(0)	(+4)
	Incremento de tráfico de vehículos	(-1)	(-2)	(0)	(-2)	(0)	(0)	(-1)	(+2)	(+2)	(+1)	(0)	(0)	(+1)
<b>Abandono</b>	Desmantelamiento de las instalaciones	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(-2)	(-3)	(-3)	(-1)	(0)	(0)	(-7)

**Elaboración: Grupo de Tesis**

**Anexo H. Logotipo del Ecolodge & Spa**



***Elaboración: Grupo de Tesis***

## Anexo I. Broshures



**Elaboración: Grupo de Tesis**

## Broshures

**RESTAURANTE**  
**SPA**  
 ALGOTERAPIA  
 AROMATERAPIA  
 CHOCOLATERAPIA  
**JUEGOS INFANTILES**  
**BIBLIOTECA**  
**LOBBY**  
**TIENDA DE SOUVENIRS**  
**PISCINA**  
**ESTACIONAMIENTO**

**ACTIVIDADES TURISTICAS**  
**RELAJATE Y DISFRUTA DE**  
**DIFERENTES ACTIVIDADES**  
 SNORKEL  
 PESCA DEPORTIVA  
 BUCEO  
 MOTO TAXI TOURS

**Elaboración: Grupo de Tesis**

## Anexo J. Equipamiento

RUBRO	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR UNITARIO	TOTAL
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>CABANAS</b>				
Juego de muebles + mesa baja	1	37x19cm	200.00	200.00
Sillas de madera	2		15.00	30.00
Soporte para tv y dvd	2		10.00	20.00
Escritorios oficina	2		50.00	100.00
Mostrador + sillas altas	1		150.00	150.00
Adornos decorativos	5		4.00	20.00
Sillas altas	2		20.00	40.00
Sillas bajas	2		15.00	30.00
Juego de sillas y mesas para niños	4		80.00	320.00
Colchonetas	6		10.00	60.00
Armarios	2	60x55	30.00	60.00
Camillas	2		60.00	120.00
Sillas perezosas	3		10.00	30.00
Columpio hamacas	3		20.00	60.00
Sillón para 3 personas	2		100.00	200.00
Librero	1	80x40	40.00	40.00
Closet	1	70x73	34.00	34.00
Lámpara pedestal	2		10.00	20.00
Parasol + mesa	3		20.00	60.00
Sillas de playa	16		15.00	240.00
Perezosas de playa	3		20.00	60.00
Tachos grandes	3		10.00	30.00
Tachos pequeños	10		3.68	36.80
<b>SUBTOTAL CABANAS</b>				<b>1960.80</b>
<b>CABANAS - HOSPEDAJE</b>				
Camas Queen (caña)	2	2 ½ plazas	150.00	300.00
Camas Tween (caña)	13	2 plazas	130.00	1690.00
Camas Single (caña)	5	1 ½ plaza	115.00	575.00
Colchones	2	2 ½ plazas	180.00	360.00
Colchones	13	2 plazas	160.00	2080.00
Colchones	5	1 ½ plaza	120.00	600.00
Base más colchon	5	1 ½ plaza	180.00	900.00
Veladores	15	21x13cm	20.00	300.00
Hamacas	20		20.00	400.00
Lámparas velador	10		4.00	40.00
Adornos decorativos	20		4.00	80.00
Implementos decorativos para baños	10		2.00	20.00
<b>SUBTOTAL CABANAS HOSPEDAJE</b>				<b>7345.00</b>
<b>RESTAURANTE</b>				
Mesas de madera	13		60.00	780.00
Sillas de madera	52		20.00	1040.00
Barra + sillas	1		150.00	150.00
Mesa de trabajo tipo isla	1		250.00	250.00
Lámpara colgante	6		4.00	24.00
<b>SUBTOTAL RESTAURANTE</b>				<b>2244.00</b>
<b>SUBTOTAL (1) MUEBLES Y ENSERES</b>				<b>11549.80</b>

**Elaboración: Grupo de Tesis**

## Equipamiento

RUBRO	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR UNITARIO	TOTAL
<b>EQUIPOS</b>				
Computadoras	2		500.00	1000.00
Multifuncion - Telefax	1		200.00	200.00
Caja registradora	1		100.00	100.00
Sumadoras	1		5.00	5.00
Teléfono inalámbrico	1		50.00	50.00
Ventiladores con lámpara	4		30.00	120.00
Televisor	2	29 "	250.00	500.00
DVD	1		40.00	40.00
Radio grabadora	1		70.00	70.00
Ventiladores con lámpara	10		30.00	300.00
Refrigeradora - congelador	1		1000.00	1000.00
Cocina con regulador y adaptador	1		2000.00	2000.00
Horno microondas	1		100.00	100.00
Licuadora de 1.25 litros	2		40.00	80.00
Extractor de jugos	1		50.00	50.00
Dispensador de agua	1		100.00	100.00
Sanduchera	1		40.00	40.00
Olla arrocera 4 lbs.	2		40.00	80.00
Cafetera 12 tazas	1		40.00	40.00
Calefón	1		220.00	220.00
<b>SUBTOTAL (2) EQUIPOS</b>				<b>6095.00</b>

**Elaboración: Grupo de Tesis**

## Equipamiento

RUBRO	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR UNITARIO	TOTAL
<b>MATERIALES E INSUMOS INDIRECTOS</b>				
Almohadas	40		3.00	120.00
Sábanas	6	2 ½ plazas	20.00	120.00
Sábanas	39	2 plazas	18.00	702.00
Sábanas	15	1 ½ plaza	16.00	240.00
Colchones	2	2 ½ plazas	200.00	400.00
Colchones	13	2 plazas	70.00	910.00
Colchones	5	1 ½ plaza	51.00	255.00
Edredones	6	2 ½ plazas	72.00	432.00
Edredones	39	2 plazas	59.00	2301.00
Edredones	15	1 ½ plaza	40.00	600.00
Cobijas	30	2 plazas	10.00	300.00
Mosquiteros	10	2 ½ plazas	5.00	50.00
Mosquiteros	10	2 plazas	4.00	40.00
Mosquiteros	10	1 ½ plaza	3.00	30.00
Cortinas	20	90x83cm	15.00	300.00
Cortinas	20	35x26cm	10.00	200.00
Toallas	100	Grande	6.00	600.00
Toallas	100	Mediana	3.00	300.00
Cortinas de baño	22		3.00	66.00
Cucharon	1	8 onz.	4.00	4.00
Cuchara perforada	1	13"	1.00	1.00
Juego de cuchillos	2		20.00	40.00
Tabla de picar	1		10.00	10.00
Juego de sartenes	2		15.00	30.00
Paila	1		23.00	23.00
Docena de cucharas	5		5.00	25.00
Docena de cucharitas	5		5.00	25.00
Docena de cuchillos	5		5.00	25.00
Docena de tenedores	5		5.00	25.00
Docena de vasos	5		5.00	25.00
Docena de copas	3		7.00	21.00
Docena de jarras	1		10.00	10.00
Vajilla de 6 piezas	12		30.00	360.00
Juego de Ollas	2		30.00	60.00
Coladores	2		2.00	4.00
<b>SUBTOTAL (3) MATERIALES E INSUMOS IND.</b>				<b>8654.00</b>

RUBRO	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR UNITARIO	TOTAL
<b>OTROS ACTIVOS</b>				
Letreros	2	0,60x1,00cm	60.00	120.00
<b>SUBTOTAL (4) OTROS ACTIVOS</b>				<b>120.00</b>

<b>TOTAL DE EQUIPAMIENTO</b>	<b>26418.80</b>
------------------------------	-----------------

*Elaboración: Grupo de Tesis*

### Anexo K. Gastos de Comercialización

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO4</b>	<b>AÑO5</b>	<b>AÑO6</b>	<b>AÑO7</b>	<b>AÑO8</b>	<b>AÑO9</b>
Televisión	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2000.00	2182.60	2381.87		
Merchandising	100	100	109.13	119.09	129.97	141.83	154.78	168.91	184.34	201.17
Folletería	300	300	327.39	357.28	389.90	425.50	464.35	506.74	553.01	603.50
Radio	300	0.00	0.00	0.00	300	327.39	357.28	389.90		
La Revista	350	350	381.96	416.83	454.88	496.41	541.74	591.20	645.17	704.08
Infocity	85	85	92.76	101.23	110.47	120.56	131.56	143.58	156.69	170.99
Página Web	250	250	50.00	54.57	59.55	64.98	70.92	77.39	84.46	92.17
<b>Total Gastos de Comercialización</b>	<b>1385</b>	<b>835</b>	<b>911.24</b>	<b>994.43</b>	<b>1385.22</b>	<b>3511.69</b>	<b>3832.31</b>	<b>4182.20</b>	<b>1332.52</b>	<b>1508.74</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

### Anexo L. Gastos Administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>MCI</b>	15046.10	16420	17919	19555	21340	23289	25415	27735	30268	33031
<b>SERVICIO DE AGUA POTABLE</b>	360.00	393	429	468	511	557	608	664	724	790
<b>SERVICIO DE LUZ ELÉCTRICA</b>	208.59	228	248	271	296	323	352	385	420	458
<b>SERVICIO DE TELEFONÍA</b>	400.00	437	476	520	567	619	676	737	805	878
<b>GAS</b>	200.00	218	238	260	284	310	338	369	402	439
<b>INTERNET</b>	500.00	546	595	650	709	774	845	922	1006	1098
<b>TOTAL</b>	<b>16714.69</b>	<b>18240.74</b>	<b>19906.12</b>	<b>21723.55</b>	<b>23706.91</b>	<b>25871.35</b>	<b>28233.40</b>	<b>30811.11</b>	<b>33624.17</b>	<b>36694.06</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

### Anexo M. Capital de Trabajo – Insumos de Limpieza

RUBRO	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR UNITARIO	TOTAL
<b>INSUMOS DE LIMPIEZA</b>				
Aromatizantes	6		2.00	12.00
Cloro	8		1.25	10.00
Detergentes	4		1.25	5.00
Jabones líquidos	8		1.00	8.00
Trapeadores	4		1.50	6.00
Escobas	4		2.50	10.00
Limpiones	8		1.20	9.60
Lava vajillas	4		2.90	11.60
Estropajos	4		2.00	8.00
Esponjas	4		1.00	4.00
Polvos lava ollas	2		3.00	6.00
Fundas de basura	8	paquetes	0.80	6.40
Recogedores de basura	4		1.10	4.40
Guantes	6	pares	1.00	6.00
Cepillos limpiadores de piscina	2		10.00	20.00
Papeles higiénicos	80		0.30	24.00
Jabones de tocador para huéspedes	80		0.40	32.00
Sachets de shampoo para huéspedes	80		0.30	24.00
Mata moscas	2		1.50	3.00
Insecticidas	4		4.50	18.00
Ambientadores	6		3.00	18.00
Papel de aluminio	4		3.50	14.00
Velas aromáticas	3		5.00	15.00
Esencias	6	frascos	5.00	30.00
Barra de chocolate	1		20.00	20.00
Aceites especiales	6	frascos	5.00	30.00
Crema de algas	5	frascos	10.00	50.00
<b>SUBTOTAL (2) INSUMOS DE LIMPIEZA</b>				<b>405.00</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*



## Anexo O. Proyección de Ventas

### ESCENARIO OPTIMISTA

#### PROYECCION DE INGRESOS

PRODUCTO O SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ALOJAMIENTO	166,375	181,565	198,142	216,232	235,974	257,519	281,030	306,688	334,689	365,246
RESTAURANTE	138,870	151,549	165,385	180,485	196,963	214,946	234,570	255,987	279,358	304,864
SPA	61,110	66,689	72,778	79,423	86,674	94,587	103,223	112,647	122,932	134,156
DEPT SOUVENIRS	13,028	14,217	15,516	16,932	18,478	20,165	22,006	24,015	26,208	28,601
COMISION PAQUETES TUR.	8,840	9,647	10,527	11,488	12,537	13,682	14,931	16,294	17,782	19,406
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>388,223</b>	<b>423,667</b>	<b>462,348</b>	<b>504,560</b>	<b>550,627</b>	<b>600,899</b>	<b>655,761</b>	<b>715,632</b>	<b>780,969</b>	<b>852,272</b>

### ESCENARIO CONSERVADOR

#### PROYECCION DE INGRESOS

PRODUCTO O SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ALOJAMIENTO	83,188	90,783	99,071	108,116	117,987	128,759	140,515	153,344	167,344	182,623
RESTAURANTE	129,612	141,446	154,360	168,453	183,832	200,616	218,932	238,921	260,734	284,540
SPA	30,555	33,345	36,389	39,711	43,337	47,294	51,612	56,324	61,466	67,078
DEPT SOUVENIRS	6,526	7,122	7,772	8,482	9,256	10,101	11,023	12,030	13,128	14,327
COMISION PAQUETES TUR.	4,420	4,823	5,264	5,744	6,269	6,841	7,466	8,147	8,891	9,703
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>254,300</b>	<b>277,518</b>	<b>302,855</b>	<b>330,506</b>	<b>360,681</b>	<b>393,611</b>	<b>429,548</b>	<b>468,766</b>	<b>511,564</b>	<b>558,270</b>

### ESCENARIO PESIMISTA

#### PROYECCION DE INGRESOS

PRODUCTO O SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ALOJAMIENTO	41,594	45,391	49,535	54,058	58,994	64,380	70,258	76,672	83,672	91,311
RESTAURANTE	31,416	34,284	37,414	40,830	44,557	48,626	53,065	57,910	63,197	68,967
SPA	15,278	16,672	18,195	19,856	21,669	23,647	25,806	28,162	30,733	33,539
DEPT SOUVENIRS	3,858	4,210	4,595	5,014	5,472	5,971	6,517	7,112	7,761	8,470
COMISION PAQUETES TUR.	2,437	2,660	2,903	3,168	3,457	3,773	4,117	4,493	4,903	5,351
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>94,582</b>	<b>103,217</b>	<b>112,641</b>	<b>122,925</b>	<b>134,148</b>	<b>146,396</b>	<b>159,762</b>	<b>174,348</b>	<b>190,266</b>	<b>207,638</b>

**Elaboración: Grupo de Tesis**

## Anexo P. Estado de Pérdidas y Ganancias

### ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA OPTIMO

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
ALOJAMIENTO	\$ 166,375.00	\$ 181,565.04	\$ 198,141.93	\$ 216,232.28	\$ 235,974.29	\$ 257,518.74	\$ 281,030.20	\$ 306,688.26	\$ 334,688.90	\$ 365,246.00
RESTAURANTE	\$ 138,870.00	\$ 151,548.83	\$ 165,385.24	\$ 180,484.91	\$ 196,963.18	\$ 214,945.92	\$ 234,570.49	\$ 255,986.77	\$ 279,358.36	\$ 304,863.78
SPA	\$ 61,110.00	\$ 66,689.34	\$ 72,778.08	\$ 79,422.72	\$ 86,674.01	\$ 94,587.35	\$ 103,223.18	\$ 112,647.45	\$ 122,932.16	\$ 134,155.87
DEPT SOUVENIRS	\$ 13,028.00	\$ 14,217.46	\$ 15,515.51	\$ 16,932.08	\$ 18,477.97	\$ 20,165.01	\$ 22,006.08	\$ 24,015.23	\$ 26,207.83	\$ 28,600.60
COMISION PAQUETES TUR.	\$ 8,839.50	\$ 9,646.55	\$ 10,527.28	\$ 11,488.42	\$ 12,537.31	\$ 13,681.97	\$ 14,931.13	\$ 16,294.34	\$ 17,782.01	\$ 19,405.51
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 388,222.50</b>	<b>\$ 423,667.21</b>	<b>\$ 462,348.03</b>	<b>\$ 504,560.41</b>	<b>\$ 550,626.77</b>	<b>\$ 600,899.00</b>	<b>\$ 655,761.07</b>	<b>\$ 715,632.06</b>	<b>\$ 780,969.27</b>	<b>\$ 852,271.76</b>
<b>INGRESOS</b>										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 16,714.69	\$ 18,240.74	\$ 19,906.12	\$ 21,723.55	\$ 23,706.91	\$ 25,871.35	\$ 28,233.40	\$ 30,811.11	\$ 33,624.17	\$ 36,694.06
GASTOS OPERATIVOS	\$ 108,819.54	\$ 118,754.77	\$ 129,597.08	\$ 141,429.29	\$ 154,341.78	\$ 168,433.19	\$ 183,811.14	\$ 200,593.09	\$ 218,907.24	\$ 238,893.48
GASTOS DE COMERCIALIZACION	\$ 835.00	\$ 911.24	\$ 994.43	\$ 1,385.22	\$ 3,511.69	\$ 3,832.31	\$ 4,182.20	\$ 1,382.52	\$ 1,508.74	\$ 1,646.49
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 126,369.23</b>	<b>\$ 137,906.74</b>	<b>\$ 150,497.63</b>	<b>\$ 164,538.06</b>	<b>\$ 181,560.39</b>	<b>\$ 198,136.85</b>	<b>\$ 216,226.74</b>	<b>\$ 232,786.73</b>	<b>\$ 254,040.15</b>	<b>\$ 277,234.02</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 261,853.27</b>	<b>\$ 285,760.47</b>	<b>\$ 311,850.40</b>	<b>\$ 340,022.34</b>	<b>\$ 369,066.38</b>	<b>\$ 402,762.15</b>	<b>\$ 439,534.33</b>	<b>\$ 482,845.33</b>	<b>\$ 526,929.11</b>	<b>\$ 575,037.74</b>
<b>15% TRABAJADORES</b>	<b>\$ 39,277.99</b>	<b>\$ 42,864.07</b>	<b>\$ 46,777.56</b>	<b>\$ 51,003.35</b>	<b>\$ 55,359.96</b>	<b>\$ 60,414.32</b>	<b>\$ 65,930.15</b>	<b>\$ 72,426.80</b>	<b>\$ 79,039.37</b>	<b>\$ 86,255.66</b>
	\$ 222,575.28	\$ 242,896.40	\$ 265,072.84	\$ 289,018.99	\$ 313,706.43	\$ 342,347.82	\$ 373,604.18	\$ 410,418.53	\$ 447,889.75	\$ 488,782.08
<b>25% IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$ 55,643.82</b>	<b>\$ 60,724.10</b>	<b>\$ 66,268.21</b>	<b>\$ 72,254.75</b>	<b>\$ 78,426.61</b>	<b>\$ 85,586.96</b>	<b>\$ 93,401.04</b>	<b>\$ 102,604.63</b>	<b>\$ 111,972.44</b>	<b>\$ 122,195.52</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 166,931.46</b>	<b>\$ 182,172.30</b>	<b>\$ 198,804.63</b>	<b>\$ 216,764.24</b>	<b>\$ 235,279.82</b>	<b>\$ 256,760.87</b>	<b>\$ 280,203.13</b>	<b>\$ 307,813.90</b>	<b>\$ 335,917.31</b>	<b>\$ 366,586.56</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

**ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA CONSERVADOR**

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
ALOJAMIENTO	\$ 83,187.50	\$ 90,782.52	\$ 99,070.96	\$ 108,116.14	\$ 117,987.15	\$ 128,759.37	\$ 140,515.10	\$ 153,344.13	\$ 167,344.45	\$ 182,623.00
RESTAURANTE	\$ 129,612.00	\$ 141,445.58	\$ 154,359.56	\$ 168,452.58	\$ 183,832.31	\$ 200,616.19	\$ 218,932.45	\$ 238,920.99	\$ 260,734.47	\$ 284,539.53
SPA	\$ 30,555.00	\$ 33,344.67	\$ 36,389.04	\$ 39,711.36	\$ 43,337.01	\$ 47,293.68	\$ 51,611.59	\$ 56,323.73	\$ 61,466.08	\$ 67,077.94
DEPT SOUVENIRS	\$ 6,526.00	\$ 7,121.82	\$ 7,772.05	\$ 8,481.63	\$ 9,256.01	\$ 10,101.08	\$ 11,023.31	\$ 12,029.74	\$ 13,128.05	\$ 14,300.30
COMISION PAQUETES TUR.	\$ 4,419.75	\$ 4,823.27	\$ 5,263.64	\$ 5,744.21	\$ 6,268.65	\$ 6,840.98	\$ 7,465.56	\$ 8,147.17	\$ 8,891.01	\$ 9,702.76
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 254,300.25</b>	<b>\$ 277,517.86</b>	<b>\$ 302,855.24</b>	<b>\$ 330,505.93</b>	<b>\$ 360,681.12</b>	<b>\$ 393,611.30</b>	<b>\$ 429,548.02</b>	<b>\$ 468,765.75</b>	<b>\$ 511,564.06</b>	<b>\$ 558,243.52</b>
<b>ENGRESOS</b>										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 16,714.69	\$ 18,240.74	\$ 19,906.12	\$ 21,723.55	\$ 23,706.91	\$ 25,871.35	\$ 28,233.40	\$ 30,811.11	\$ 33,624.17	\$ 36,694.06
GASTOS OPERATIVOS	\$ 54,409.77	\$ 59,377.38	\$ 64,798.54	\$ 70,714.64	\$ 77,170.89	\$ 84,216.59	\$ 91,905.57	\$ 100,296.55	\$ 109,453.62	\$ 119,446.74
GASTOS DE COMERCIALIZACION	\$ 417.50	\$ 455.62	\$ 497.22	\$ 692.61	\$ 1,755.85	\$ 1,916.16	\$ 2,091.10	\$ 691.26	\$ 754.37	\$ 823.24
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 71,541.96</b>	<b>\$ 78,073.74</b>	<b>\$ 85,201.87</b>	<b>\$ 93,130.81</b>	<b>\$ 102,633.65</b>	<b>\$ 112,004.10</b>	<b>\$ 122,230.07</b>	<b>\$ 131,798.92</b>	<b>\$ 143,832.16</b>	<b>\$ 156,964.04</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 182,758.29</b>	<b>\$ 199,444.12</b>	<b>\$ 217,653.37</b>	<b>\$ 237,375.12</b>	<b>\$ 258,047.47</b>	<b>\$ 281,607.20</b>	<b>\$ 307,317.94</b>	<b>\$ 336,966.83</b>	<b>\$ 367,731.90</b>	<b>\$ 401,279.48</b>
<b>15% TRABAJADORES</b>	<b>\$ 27,413.74</b>	<b>\$ 29,916.62</b>	<b>\$ 32,648.01</b>	<b>\$ 35,606.27</b>	<b>\$ 38,707.12</b>	<b>\$ 42,241.08</b>	<b>\$ 46,097.69</b>	<b>\$ 50,545.02</b>	<b>\$ 55,159.79</b>	<b>\$ 60,191.92</b>
	\$ 155,344.55	\$ 169,527.50	\$ 185,005.36	\$ 201,768.85	\$ 219,340.35	\$ 239,366.12	\$ 261,220.25	\$ 286,421.81	\$ 312,572.12	\$ 341,087.56
<b>25% IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$ 38,836.14</b>	<b>\$ 42,381.88</b>	<b>\$ 46,251.34</b>	<b>\$ 50,442.21</b>	<b>\$ 54,835.09</b>	<b>\$ 59,841.53</b>	<b>\$ 65,305.06</b>	<b>\$ 71,605.45</b>	<b>\$ 78,143.03</b>	<b>\$ 85,271.89</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 116,508.41</b>	<b>\$ 127,145.63</b>	<b>\$ 138,754.02</b>	<b>\$ 151,326.64</b>	<b>\$ 164,505.26</b>	<b>\$ 179,524.59</b>	<b>\$ 195,915.19</b>	<b>\$ 214,816.35</b>	<b>\$ 234,429.09</b>	<b>\$ 255,815.67</b>

**Elaboración: Grupo de Tesis**

**ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA PESIMISTA**

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
ALOJAMIENTO	\$ 41,593.75	\$ 45,391.26	\$ 49,535.48	\$ 54,058.07	\$ 58,993.57	\$ 64,379.69	\$ 70,257.55	\$ 76,672.07	\$ 83,672.23	\$ 91,311.50
RESTAURANTE	\$ 31,415.50	\$ 34,283.74	\$ 37,413.84	\$ 40,829.72	\$ 44,557.48	\$ 48,625.58	\$ 53,065.09	\$ 57,909.93	\$ 63,197.11	\$ 68,967.01
SPA	\$ 15,277.50	\$ 16,672.34	\$ 18,194.52	\$ 19,855.68	\$ 21,668.50	\$ 23,646.84	\$ 25,805.79	\$ 28,161.86	\$ 30,733.04	\$ 33,538.97
DEPT SOUVENIRS	\$ 3,858.00	\$ 4,210.24	\$ 4,594.63	\$ 5,014.12	\$ 5,471.91	\$ 5,971.49	\$ 6,516.69	\$ 7,111.67	\$ 7,760.96	\$ 8,469.54
COMISION PAQUETES TUR.	\$ 2,437.31	\$ 2,659.84	\$ 2,902.68	\$ 3,167.70	\$ 3,456.91	\$ 3,772.52	\$ 4,116.96	\$ 4,492.83	\$ 4,903.03	\$ 5,350.68
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 94,582.06</b>	<b>\$ 103,217.40</b>	<b>\$ 112,641.15</b>	<b>\$ 122,925.29</b>	<b>\$ 134,148.37</b>	<b>\$ 146,396.12</b>	<b>\$ 159,762.08</b>	<b>\$ 174,348.36</b>	<b>\$ 190,266.37</b>	<b>\$ 207,637.68</b>
<b>INGRESOS</b>										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 16,714.69	\$ 18,240.74	\$ 19,906.12	\$ 21,723.55	\$ 23,706.91	\$ 25,871.35	\$ 28,233.40	\$ 30,811.11	\$ 33,624.17	\$ 36,694.06
GASTOS OPERATIVOS	\$ 40,807.33	\$ 44,533.04	\$ 48,598.90	\$ 53,035.98	\$ 57,878.17	\$ 63,162.45	\$ 68,929.18	\$ 75,222.41	\$ 82,090.22	\$ 89,585.05
GASTOS DE COMERCIALIZACION	\$ 208.75	\$ 227.81	\$ 248.61	\$ 346.31	\$ 877.92	\$ 958.08	\$ 1,045.55	\$ 345.63	\$ 377.19	\$ 411.62
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 57,730.77</b>	<b>\$ 63,001.59</b>	<b>\$ 68,753.63</b>	<b>\$ 75,105.84</b>	<b>\$ 82,463.00</b>	<b>\$ 89,991.87</b>	<b>\$ 98,208.13</b>	<b>\$ 106,379.15</b>	<b>\$ 116,091.57</b>	<b>\$ 126,690.73</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 36,851.29</b>	<b>\$ 40,215.82</b>	<b>\$ 43,887.52</b>	<b>\$ 47,819.45</b>	<b>\$ 51,685.37</b>	<b>\$ 56,404.24</b>	<b>\$ 61,553.95</b>	<b>\$ 67,969.21</b>	<b>\$ 74,174.79</b>	<b>\$ 80,946.95</b>
<b>15% TRABAJADORES</b>	<b>\$ 5,527.69</b>	<b>\$ 6,032.37</b>	<b>\$ 6,583.13</b>	<b>\$ 7,172.92</b>	<b>\$ 7,752.81</b>	<b>\$ 8,460.64</b>	<b>\$ 9,233.09</b>	<b>\$ 10,195.38</b>	<b>\$ 11,126.22</b>	<b>\$ 12,142.04</b>
	\$ 31,323.60	\$ 34,183.44	\$ 37,304.39	\$ 40,646.53	\$ 43,932.56	\$ 47,943.61	\$ 52,320.86	\$ 57,773.82	\$ 63,048.57	\$ 68,804.91
<b>25% IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$ 7,830.90</b>	<b>\$ 8,545.86</b>	<b>\$ 9,326.10</b>	<b>\$ 10,161.63</b>	<b>\$ 10,983.14</b>	<b>\$ 11,985.90</b>	<b>\$ 13,080.21</b>	<b>\$ 14,443.46</b>	<b>\$ 15,762.14</b>	<b>\$ 17,201.23</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 23,492.70</b>	<b>\$ 25,637.58</b>	<b>\$ 27,978.30</b>	<b>\$ 30,484.90</b>	<b>\$ 32,949.42</b>	<b>\$ 35,957.70</b>	<b>\$ 39,240.64</b>	<b>\$ 43,330.37</b>	<b>\$ 47,286.43</b>	<b>\$ 51,603.68</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

## Anexo Q. Flujo de Caja

### FLUJO DE CAJA OPTIMISTA

RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
<b>INGRESOS</b>								
Ingresos Hospedaje		166,375	181,565	198,142	216,232	235,974	257,519	281,030
Ingresos Restaurante		138,870	151,549	165,385	180,485	196,963	214,946	234,570
Ingresos SPA		61,110	66,689	72,778	79,423	86,674	94,587	103,223
Ingresos Souvenirs		13,028	14,217	15,516	16,932	18,478	20,165	22,006
Ingresos Paquetes turísticos		8,840	9,647	10,527	11,488	12,537	13,682	14,931
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>388,223</b>	<b>423,667</b>	<b>462,348</b>	<b>504,560</b>	<b>550,627</b>	<b>600,899</b>	<b>655,761</b>
<b>EGRESOS</b>								
Costos de Producción		108,820	118,755	129,597	141,429	154,342	168,433	183,811
Gastos Administrativos		16,715	18,241	19,906	21,724	23,707	25,871	28,233
Gastos de Comercialización		835	911	994	1,385	3,512	3,832	4,182
Gastos Financieros		14,768	13,808	12,758	11,612	10,359	8,991	7,496
depreciación		21020	21020	21020	21020	21020	21020	21020
amortización		10,384	11,344	12,394	13,540	14,792	16,161	17,656
Total egresos no operacionales		141,137	119,350	129,842	141,590	156,107	169,947	185,047
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>247,085</b>	<b>304,317</b>	<b>332,506</b>	<b>362,970</b>	<b>394,519</b>	<b>430,952</b>	<b>470,714</b>
<b>IMPUESTOS</b>								
Participación Trabajadores		39,278	42,864	46,778	51,003	55,360	60,414	65,930
Impuesto a la Renta		55,644	60,724	66,268	72,255	78,427	85,587	93,401
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>183,567</b>	<b>233,093</b>	<b>252,873</b>	<b>274,272</b>	<b>296,545</b>	<b>322,131</b>	<b>350,058</b>
Inversion Inicial	-399,136.08							
Capital de Trabajo	-2,358.25							
<b>RUBRO</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>
<b>Total Flujo de Caja</b>	<b>-401,494</b>	<b>183,567</b>	<b>233,093</b>	<b>252,873</b>	<b>274,272</b>	<b>296,545</b>	<b>322,131</b>	<b>350,058</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

## FLUJO DE CAJA CONSERVADOR

RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
<b>INGRESOS</b>									
Ingresos Hospedaje		83,188	90,783	99,071	108,116	117,987	128,759	140,515	153,344
Ingresos Restaurante		129,612	141,446	154,360	168,453	183,832	200,616	218,932	238,921
Ingresos SPA		30,555	33,345	36,389	39,711	43,337	47,294	51,612	56,324
Ingresos Souvenirs		6,526	7,122	7,772	8,482	9,256	10,101	11,023	12,030
Ingresos Paquetes turísticos		4,420	9,647	10,527	11,488	12,537	13,682	14,931	16,294
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>254,300</b>	<b>282,341</b>	<b>308,119</b>	<b>336,250</b>	<b>366,950</b>	<b>400,452</b>	<b>437,014</b>	<b>476,913</b>
<b>EGRESOS</b>									
Costos de Producción		54,410	59,377	64,799	70,715	77,171	84,217	91,906	100,297
Gastos Administrativos		16,715	18,241	19,906	21,724	23,707	25,871	28,233	30,811
Gastos de Comercialización		418	456	497	693	1,756	1,916	2,091	691
Gastos Financieros		14,768	13,808	12,758	11,612	10,359	8,991	7,496	5,863
depreciación		21020	21020	21020	21020	21020	21020	21020	21020
amortización		10,384	11,344	12,394	13,540	14,792	16,161	17,656	19,289
Total egresos no operacionales		86,310	91,881	97,960	104,743	112,993	120,995	129,726	137,662
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>167,990</b>	<b>190,460</b>	<b>210,159</b>	<b>231,508</b>	<b>253,957</b>	<b>279,457</b>	<b>307,287</b>	<b>339,251</b>
<b>IMPUESTOS</b>									
Participación Trabajadores		27,414	29,917	32,648	35,606	38,707	42,241	46,098	50,545
Impuesto a la Renta		38,836	42,382	46,251	50,442	54,835	59,842	65,305	71,605
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>133,144</b>	<b>150,525</b>	<b>164,673</b>	<b>180,019</b>	<b>196,227</b>	<b>214,555</b>	<b>234,560</b>	<b>257,409</b>
Inversion Inicial	-399,136.08								
Capital de Trabajo	-2,358.25								
<b>RUBRO</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>
<b>Total Flujo de Caja</b>	<b>-401,494</b>	<b>133,144</b>	<b>150,525</b>	<b>164,673</b>	<b>180,019</b>	<b>196,227</b>	<b>214,555</b>	<b>234,560</b>	<b>257,409</b>

*Elaboración: Grupo de Tesis*

## FLUJO DE CAJA PESIMISTA

RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
<b>INGRESOS</b>										
Ingresos Hospedaje		41,594	45,391	49,535	54,058	58,994	64,380	70,258	76,672	83,672
Ingresos Restaurante		31,416	34,284	37,414	40,830	44,557	48,626	53,065	57,910	63,197
Ingresos SPA		15,278	16,672	18,195	19,856	21,669	23,647	25,806	28,162	30,733
Ingresos Souvenirs		3,858	4,210	4,595	5,014	5,472	5,971	6,517	7,112	7,761
Ingresos Paquetes turísticos		2,437	2,660	2,903	3,168	3,457	3,773	4,117	4,493	4,903
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>94,582</b>	<b>103,217</b>	<b>112,641</b>	<b>122,925</b>	<b>134,148</b>	<b>146,396</b>	<b>159,762</b>	<b>174,348</b>	<b>190,266</b>
<b>EGRESOS</b>										
Costos de Producción		27,205	29,689	32,399	35,357	38,585	42,108	45,953	50,148	54,727
Gastos Administrativos		16,715	18,241	19,906	21,724	23,707	25,871	28,233	30,811	33,624
Gastos de Comercialización		626	683	746	1,039	2,634	2,874	3,137	1,037	1,132
Gastos Financieros		14,768	13,808	12,758	11,612	10,359	8,991	7,496	5,863	4,079
depreciación		21020	21020	21020	21020	21020	21020	21020	21020	21020
amortización		10,384	11,344	12,394	13,540	14,792	16,161	17,656	19,289	21,073
Total egresos no operacionales		59,314	62,420	65,809	69,732	75,285	79,845	84,819	87,859	93,561
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>35,268</b>	<b>40,797</b>	<b>46,832</b>	<b>53,194</b>	<b>58,863</b>	<b>66,551</b>	<b>74,943</b>	<b>86,489</b>	<b>96,705</b>
<b>IMPUESTOS</b>										
Participación Trabajadores		5,528	6,032	6,583	7,173	7,753	8,461	9,233	10,195	11,126
Impuesto a la Renta		7,831	8,546	9,326	10,162	10,983	11,986	13,080	14,443	15,762
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>53,313</b>	<b>58,583</b>	<b>64,336</b>	<b>70,419</b>	<b>75,939</b>	<b>83,285</b>	<b>91,305</b>	<b>102,159</b>	<b>111,909</b>
Inversion Inicial	-399,136.08									
Capital de Trabajo	-2,358.25									
RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
<b>Total Flujo de Caja</b>	<b>-401,494</b>	<b>53,313</b>	<b>58,583</b>	<b>64,336</b>	<b>70,419</b>	<b>75,939</b>	<b>83,285</b>	<b>91,305</b>	<b>102,159</b>	<b>111,909</b>

**Elaboración: Grupo de Tesis**