

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



Centro de Educación Continua

Diplomado en Formulación y Gestión de Proyectos

V PROMOCION

PROYECTO

T e m a :

Propuesta para la Creación del Centro Turístico
de Zonas Naturales "San Antonio" - Guamote

A U T O R

Nelson Logroño Vivanco



Año 2007

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN FORMULACIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS

V PROMOCIÓN

PROYECTO

TEMA

PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO TURÍSTICO DE
ZONAS NATURALES “SAN ANTONIO” – GUAMOTE

AUTOR

NELSON LOGROÑO VIVANCO

AÑO

2007

CONTENIDO

PRIMERA PARTE	
Información recabada	1
CAPÍTULO 1	2
Información Primaria y Secundaria	2
Identificación del Proyecto	3
Antecedentes	3
Objetivos	7
SEGUNDA PARTE	
Estudios Previos	8
CAPÍTULO 2	9
Estudio de Mercado	9
Segmentación	10
Identificación del servicio	10
Análisis de la Competencia y proyección	11
Análisis de la Demanda y proyección	13
Análisis de precios	20
Análisis de distribución y ventas	21
Análisis de promoción y publicidad	21
Estrategias de mercadeo	21
CAPÍTULO 3	22
Estudio de Impacto Ambiental	22
Línea de base ambiental	23
Identificación y valoración de los impactos	25
Explicación de los impactos	26
Plan de manejo ambiental	33
CAPÍTULO 4	35
Estudio técnico	35
Tamaño del Proyecto	36
Definición de la capacidad de producción	41
Localización del Proyecto	41
Ingeniería del Proyecto	43
CAPÍTULO 5	45
Estudio Institucional	45
Tipo de Organización	46
Estructura de la Organización	46
Perfiles del Personal	47
Programa de ejecución	48
TERCERA PARTE	

Análisis Previos	51
CAPÍTULO 6	52
Análisis Financiero	52
Análisis de inversiones	53
Ingresos	56
Análisis de gastos	56
Punto de equilibrio	62
Análisis de riesgo	63
Flujo de fondos	68
CUARTA PARTE	
Resultados	75
CAPÍTULO 7	76
Marco Lógico	76
Matriz de Marco Lógico	77
Conclusiones	83
BIBLIOGRAFÍA	84

Primera Parte

Información

Recabada.

CAPÍTULO

1

Información primaria y secundaria

1. Identificación del Proyecto

1.1 Título del Proyecto

Propuesta para la Creación del Centro Turístico de zonas naturales "San Antonio" Guamote.

1.2 Promotor y/o iniciador del Proyecto (nombre, dirección, función en el Proyecto)

Promotor: Econ. Nelson Logroño Vivanco
Dirección: Cdla. Sagrada Familia Mz I Villa 10
Función: Gerente del Proyecto

1.3 Orientación del Proyecto:

Desarrollo social productivo

1.4 Orientación al mercado:

Interno (Provincia del Chimborazo)

1.5 Localización del Proyecto

País: Ecuador
Provincia: Chimborazo
Cantón: Guamote

Parroquia: Cebadas
Comuna: San Antonio de Pasñag

2. Antecedentes

2.1 Problema

Existe en la Parroquia rural Cebadas del Cantón Guamote de la Provincia del Chimborazo, una Comunidad de campesinos indígenas llamada "San Antonio de Pasñag".

Esta Comunidad indígena tiene graves problemas como lo son: la alta morbilidad de sus habitantes, el bajo nivel educativo, malas condiciones de vivienda, la mala alimentación, entre otros.¹

Estos problemas se derivan de la situación de pobreza de las familias, que cada vez se acentúa más. Esto es a su vez producto del mal negocio que resulta hoy más que nunca la actividad agropecuaria tradicional a la que se dedican. Se dedican al cultivo de papas, oca, cebada, melloco, habas y otros vegetales; y a la crianza de ganado y otros.



Campeños de "San Antonio"

¹Gustavo Tello, Entrevista a grupo focal de la Comunidad "San Antonio"



Fuente: Entrevista a grupo focal de "San Antonio" por Gustavo Tello
 Elaborado por: Nelson Logroño

2.2 Justificación

Sin embargo, la Comunidad tiene un potencial turístico digno de resaltar y aún no explotado sobre todo por la falta de un Proyecto bien realizado.

El Proyecto consiste en convertir un gran terreno de 36 Has. en un Centro de esparcimiento y recreación para turistas de la Provincia del Chimborazo y eventuales turistas de otros sectores del País.

Cabe mencionar, que la localidad cuenta con un paisaje y clima privilegiados, y la hermosa laguna de Ozogoche¹, los cuales en conjunto con todos los servicios que ofreceremos en el Centro turístico concitarán el interés del turista por visitarlo.

¹Memoria Cultural - Tomo 1, Municipalidad del Cantón Guamote



Terreno de la Comunidad

Debido a que el establecimiento de esta Organización tiene la labor de incrementar los ingresos económicos de esta Comunidad pobre que ha sido marginada por los Gobiernos Seccionales y Nacionales, se dará a al Proyecto el carácter jurídico de Cooperativa.

Los servicios que se ofrecerán en el Centro turístico serán detallados en el Estudio de mercado.

Por último, indicamos que la idea principal de este Proyecto es que las ganancias del mismo sean repartidas equitativamente entre todas las familias de al Comunidad,.

Con el resultado económico del Proyecto se pretende que las familias atiendan principalmente el problema de la deficiente alimentación y de salud en general.

El Proyecto se ve favorecido por circunstancias sociales, económicas, financieras, etc.

En referencia a lo financiero cabe puntualizar que siendo un Proyecto viable tendrá el apoyo de la Banca Pública, de forma específica de la Corporación Financiera Nacional que es una Institución que fomenta el desarrollo productivo con créditos blandos; también tendríamos el apoyo de varias ONG's interesadas en impulsar proyectos que propendan al desarrollo humano de las Comunidades rurales.

En lo económico, la implantación de esta Organización traerá beneficios a las familias de esta Comunidad y también dinamizará la economía del Cantón por el flujo de turistas que llegará, de los cuales muchos visitarán también la Cabecera Cantonal y harán compras.

En lo social, el nivel de vida de las familias de la Comunidad se incrementará, debido a que con el rendimiento económico del Proyecto, podrán mejorar cada vez más en asuntos de alimentación, salud, vivienda y educación.

En la cuestión de género, habrá una presencia importante de la mujer en la operación del Proyecto debido a que la fuerza laboral se conformará con personas de

la misma Comunidad, y de ellas un número importante serán mujeres las cuales debidamente capacitadas en el área de atención de los servicios turísticos que ofreceremos, serán pilar fundamental en la atención que se brinde al turista.

Además, estando en pleno conocimiento de que hay ONG's que respaldan financieramente a las Organizaciones lideradas por mujeres, ubicaremos a una mujer de la Comunidad como representante del Centro turístico.

En el asunto ambiental, los impactos negativos serán muy pocos y de magnitud baja como en todo Proyecto turístico de zonas naturales; en cambio, habrá muchos impactos positivos tales como el reconocimiento del Patrimonio cultural, la presencia de abundante flora y fauna, entre otros.¹

Otro aspecto que justifica la realización de esta obra es el hecho de que el turismo de zonas naturales está ganando terreno cada vez más en los países andinos ya que los turistas muestran interés por esta forma alternativa de diversión y hay variados e importantes trabajos de investigación sobre esta actividad y otras que se traducen en desarrollo sostenible para las Comunidades rurales.

2.3 Investigaciones conexas

En aras de preparar un Proyecto correctamente fundamentado y rescatar aspectos valiosos de otros trabajos similares, hemos revisado Proyectos tanto Nacionales como Internacionales que tienen aspectos relevantes tales como el manejo de los recursos naturales, la participación de las Comunidades beneficiarias, etc.

Entre otros, estudiamos el Proyecto titulado "Conservación de suelos y manejo participativo de recursos naturales en la Comunidad de San Bartolo Grande", esto es en el Cantón Colta de la Provincia del Chimborazo. El autor es el Ministerio de Agricultura y Ganadería mediante la intervención directa de la Dirección Provincial Agropecuaria del Chimborazo.

Los destinatarios del mismo son las familias de la Comunidad San Bartolo Grande y los consumidores de los productos agrícolas del Cantón Colta; y la duración es desde Enero del 2003 hasta Diciembre del 2003.

Otro Proyecto que llamó nuestra atención es el denominado "Plan de manejo de la margen izquierda de la micro cuenca del Río Blanco", el mismo que es de Autoría del equipo de investigadores del Consorcio Interinstitucional para el manejo integral de la micro cuenca del Río Blanco. Este trabajo busca el beneficio de la población de la zona mediante acciones destinadas a informar, promover e integrar a las Comunidades en el manejo equitativo de los recursos naturales. Su duración fue de Febrero a Noviembre del 2002.

Un trabajo que enriqueció mucho el presente es el "Proyecto de Turismo rural en El Ángel, Carchi, Ecuador", el mismo que busca encontrar una alternativa de solución a la pobreza de la población que habita sobre todo en la Parroquia La Libertad que es

la Comunidad más involucrada con la Reserva ecológica de EL Ángel, la cual tiene excelentes potencialidades turísticas. El documento es de autoría del Consorcio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina (CONDESAN), a través del trabajo de sus investigadores María Eugenia Bacci y Elías Mujica y se desarrolló en el año 2001.

Además hemos recurrido a la investigación de interesantes documentos en Internet, libros sobre Formulación y Evaluación de Proyectos reconocidos internacionalmente, textos de Instituciones como INEC, Cámara de turismo del Chimborazo, Ministerio del Ambiente, Municipalidad del Cantón Guamote y otras informaciones que detallaremos en la Bibliografía de este trabajo.

2.4 Metodología

Para realizar este trabajo hemos construido una Metodología, la misma que siendo la columna vertebral en el desarrollo del mismo, ha permitido la preparación de un Proyecto bien estructurado que puede ser entendido por aquellas personas interesadas en su estudio y análisis. Esta Metodología contiene tres fases:

- a) Una información general del Proyecto, explicación del problema que se pretende resolver y los objetivos que se desean alcanzar.
- b) Presentación de datos y análisis, esto es, elaborar de forma detallada y minuciosa los diferentes Estudios y Análisis que se realizan previo a la ejecución de un Proyecto.
- c) Presentación de resultados; aquí se muestra la Formulación del Proyecto con la Metodología del Marco Lógico, y también las conclusiones y recomendaciones.

2.5 Objetivos

Objetivo General:

Presentar a las familias de la Comunidad “San Antonio de Pasñag” una propuesta de creación y puesta en marcha de un Centro turístico en sus predios, mediante la preparación de un Proyecto técnicamente elaborado, para incrementar sus ingresos económicos.

Objetivos específicos:

1. Realizar los estudios y análisis previos para verificar la viabilidad de la propuesta que se plantea.
2. Realizar la formulación de la propuesta mediante el procedimiento y el enfoque del Marco lógico, basado en los resultados de los estudios previos.

Segunda Parte

Estudios Previos

CAPÍTULO

2

**Estudio
de mercado**

1. Segmentación de Mercado e identificación de los clientes

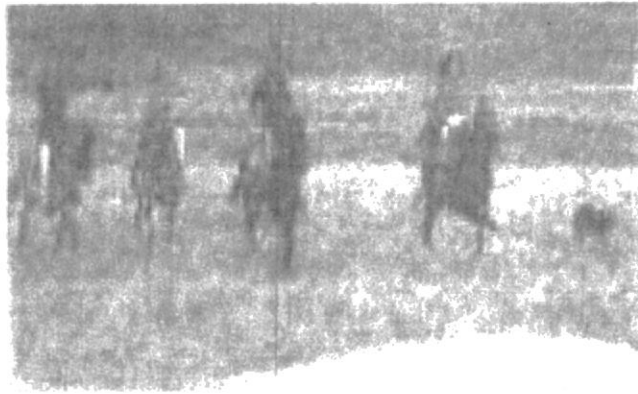
Hogares que viven en áreas urbanas de la Provincia del Chimborazo y que tienen ingresos económicos mensuales al menos de nivel medio. Esto es, nuestros clientes serán las personas que viven en áreas urbanas de la Provincia y que pertenezcan a un hogar que tenga un ingreso mensual de al menos \$250, y que además le agrade hacer turismo de zonas naturales.

2. Definición y descripción del servicio

La propuesta es el establecimiento de un Centro turístico de zonas naturales que ofrezca actividades de recreación y esparcimiento a las familias de la Provincia del Chimborazo.

Este Centro turístico brindará los siguientes servicios:

- a) La posibilidad de pasar un día de campo en la tranquilidad del páramo, la pureza de su aire y la belleza del paisaje.
- b) Paseos a caballo



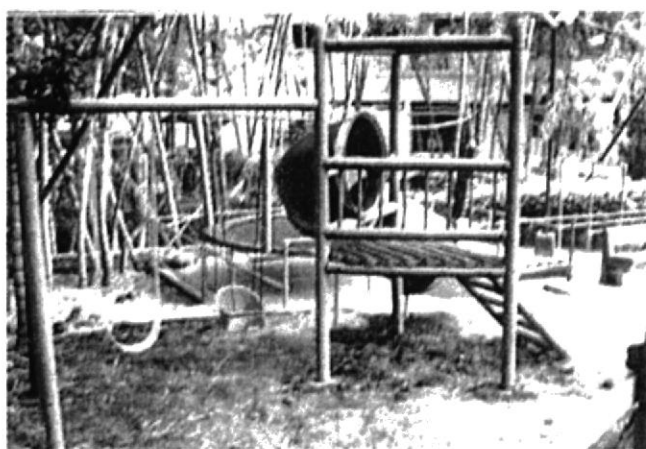
- c) Pesca deportiva de trucha
- d) Caminatas de interpretación con guías por una extensa área de vegetación.
- e) Visita a las llamas y alpacas en la cual el turista podrá acariciarlas, abrazarlas, darles de comer, y los niños podrán montarlas.



- f) Exposición de artesanías elaboradas por la Asociación de mujeres campesinas de Guamote.
- g) Compartir y aprender con los campesinos las labores agrícolas con la compañía de guías.



- h) Práctica de ciclismo de montaña
- i) Caminata hasta la famosa laguna de Ozogche ubicada a cinco minutos del Centro turístico.
- j) Juegos infantiles mecánicos



- k) Juegos de billar y de tenis de mesa
- l) Servicio de Restaurante en el cual se servirá comidas típicas de la localidad y una variedad de bebidas.

3. Análisis de la Competencia y su proyección futura

En cuanto a la Competencia, hay una sola Organización que realiza una actividad parecida a la del presente Proyecto. Esta es la Fundación “Inti Sisa”, la misma que recibe turistas de la Provincia, del País y eventualmente extranjeros y les ofrece paseos a los principales puntos turísticos de la Provincia.

Conversando con la Srta. Directora de la Fundación recabamos la siguiente información:

- a) En primer lugar, el paquete turístico que ofrece es un Tour por:
- La laguna de Atillo en el pueblo de Cebadas y paseos en canoas
 - La cueva del Luterano en el pueblo de Palmira
 - Viaje a la “nariz del diablo” en tren en Alausí
 - Volcán Chimborazo
 - Visita a algunas comunidades del páramo de Guamote
- b) El precio del Tour es de \$35 por persona
- c) El flujo de turistas mensual promedio que tuvieron el año pasado fue el siguiente:

	Temporada alta (Julio y Agosto)	Temporada normal
Promedio semanal	1100	700
Promedio mensual	4400	2800

Fuente: Fundación Inti Sisa
Elaborado: Nelson Logroño

$$\text{Total anual} = (4.400 \cdot 2) + (2.800 \cdot 10) = 36.800 \text{ turistas}$$

- d) Los turistas llegaron a la sede de Inti Sisa por los siguientes medios:

Medio de transporte	Temporada normal	Temporada alta
Tren	1700	3000
Carro propio	500	650
Bus	300	400
Tours	300	350
Promedio mensual	2800	4400

Fuente: Fundación Inti Sisa
Elaborado: Nelson Logroño

La información de Fundación “Inti Sisa” no nos sirve para proyectar la oferta de los servicios turísticos que ofrecemos por dos razones:

1. Los turistas que recibe Inti Sisa vienen de todas partes del país e inclusive extranjeros, y esto no se compagina con nuestra Segmentación según la cual nuestros clientes serían personas de la Provincia del Chimborazo solamente, y es en base de esta consideración que hemos hecho el trabajo decampo con las encuestas.
2. Esta Organización inició operaciones apenas en el año 2005, es decir, no hay información histórica suficiente para realizar la proyección.

Además de esto, no prevemos la presencia de competidores inmediatos.

Podemos afirmar que nuestro Proyecto es el primero de la Provincia en su tipo.

4. Análisis de la Demanda

Por las razones expuestas no contamos con cifras históricas de demanda, de modo que tendremos que hacer la proyección de la misma sobre la base de la demanda actual que desarrollamos a continuación.

4.1 Demanda actual

En esta parte vamos a presentar la metodología de la investigación, los resultados y la demanda potencial del servicio.

4.1.1 Metodología de la investigación

- a) Determinación de la población de acuerdo a la segmentación
- b) Elaboración de una encuesta piloto para indagar sobre la posibilidad de aceptación del proyecto
- c) Elaboración de la encuesta definitiva para cuantificar con la mayor aproximación la Demanda
- d) Determinación del tamaño de la muestra con la fórmula de poblaciones finitas, para conocer cuantos hogares serán encuestados
- e) Escogitamiento de la muestra mediante el Muestreo Aleatorio Simple.
- f) Realización de la encuesta a los Padres o Madres de familia.
- g) Procesamiento y presentación de la información en cuadros estadísticos

4.1.2 Demanda actual del servicio

a) Determinación de la Población

Para esto tomamos la Población total de la Provincia del Chimborazo que es 443.522 personas, a la misma le restamos el número de personas que viven en áreas rurales, este resultado lo dividimos para 5 (cinco) que es el número de miembros promedio por familia; y por último, a este resultado le restamos el número de familias rurales con ingresos mensuales bajos. Con estos cálculos se tiene una población de familias que viven en áreas urbanas de la Provincia del Chimborazo y que tienen un ingreso económico mensual medio al menos de 42.290 familias.

Población = 42.290 familias

- b) Elaboración de la encuesta piloto, la misma que será presentada en los anexos de este documento.
- c) Elaboración de la encuesta definitiva, la misma que será presentada en los anexos de este documento.
- d) Determinación del tamaño de la muestra

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{E^2 (N-1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{(1,75)^2 * (42.290) * 0.67 * 0.33}{(0,08)^2 (42.289) + (1,75)^2 * 0.67 * 0.33}$$

n = 105 hogares

Nota: se ha trabajado con un nivel de confianza del 92%

- e) Escogitamiento de la muestra por Muestreo aleatorio se escogió al azar a los 105 hogares a ser encuestados, además, el número de encuestas se determino de forma proporcional para la población de cada Cantón de la Provincia, de la siguiente manera:

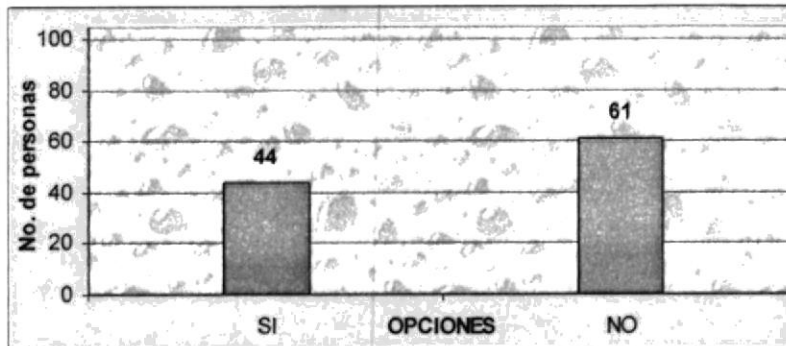
Población	Porcentaje	No. encuestas
	100%	105
Riobamba	47,9	50
Alausí	10,6	11
Colta	11,1	12
Chambo	2,6	3
Chunchi	3,1	3
Guamote	8,7	9
Guano	9,4	10
Pallatanga	2,7	3
Penipe	1,6	2
Cumandá	2,3	2

Fuente: IV Censo de Población – INEC

Elaborado: Nelson Logroño

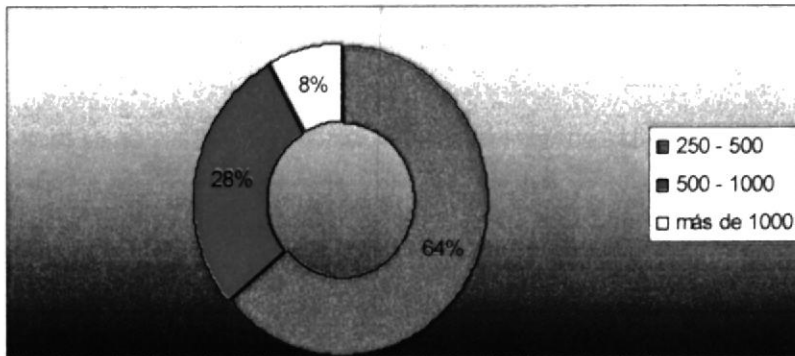
- f) Realización de encuestas al jefe del Hogar, sea el Padre o la Madre que son quienes conocen el presupuesto de ingresos y gastos de la familia, y las actividades que la misma realiza.
- g) Procesamiento de la información

Personas que hacen turismo de fin de semana



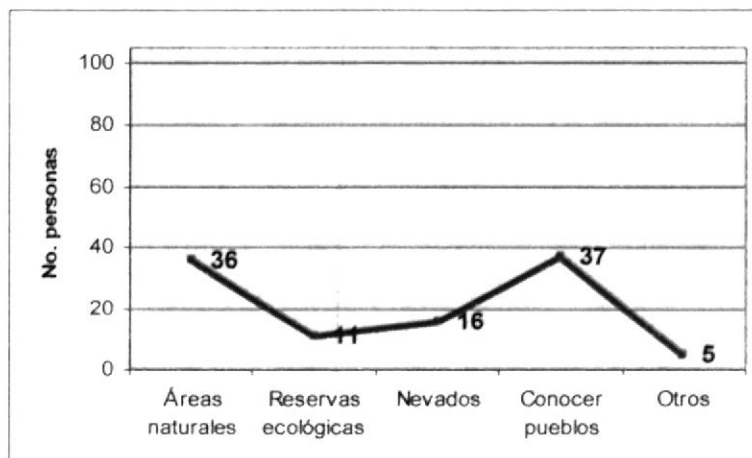
Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Nivel de ingreso del encuestado



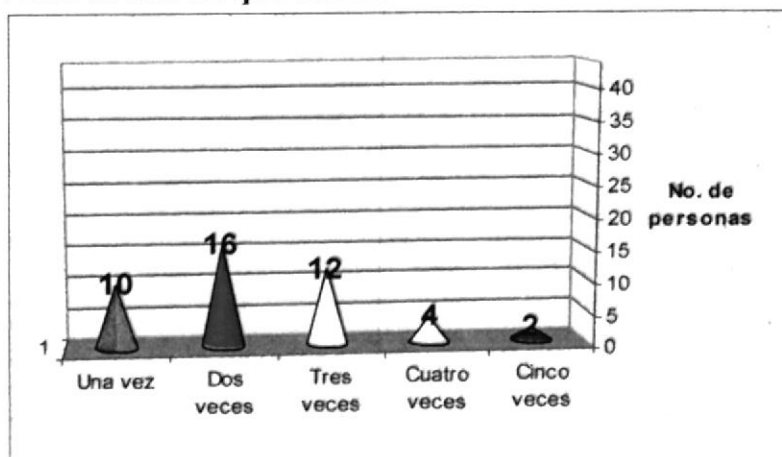
Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Tipo de turismo que realizan



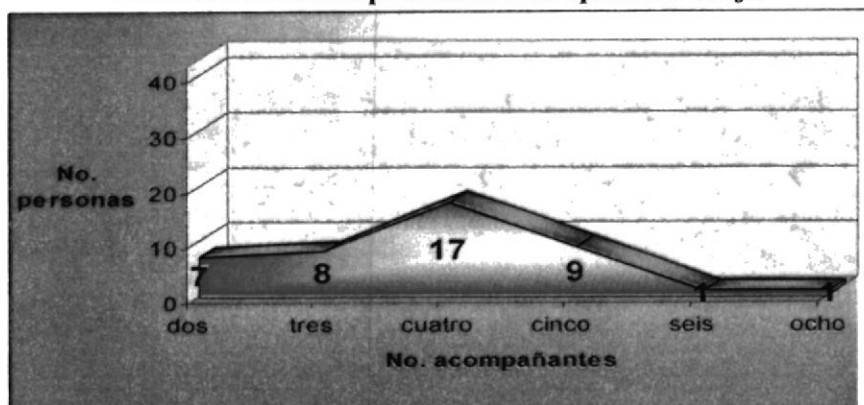
Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Veces al año en que realizan turismo de fin de semana



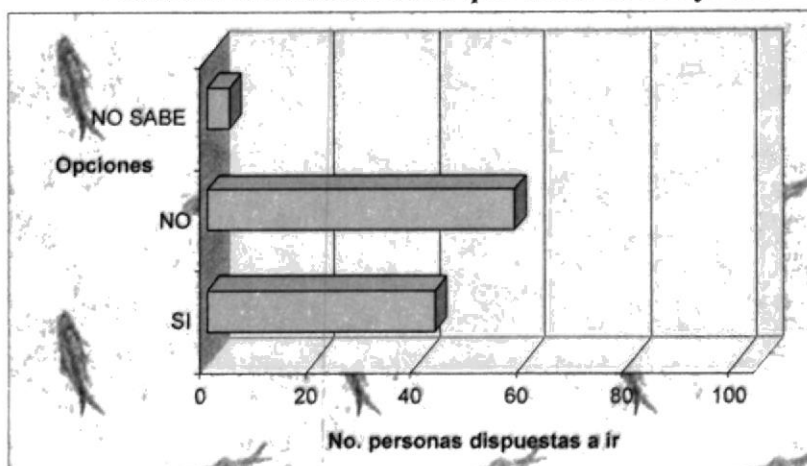
Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Número de acompañantes con quienes viaja



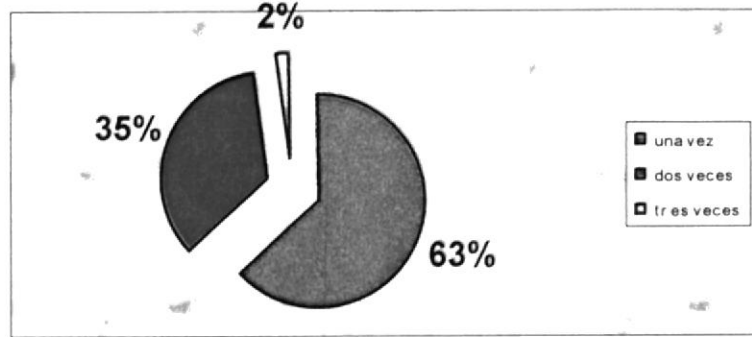
Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Número de encuestados que irían al Proyecto



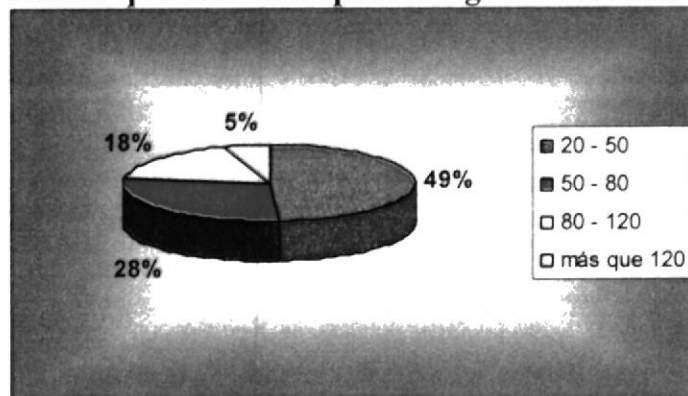
Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Número de ocasiones al año que visitaría el Proyecto



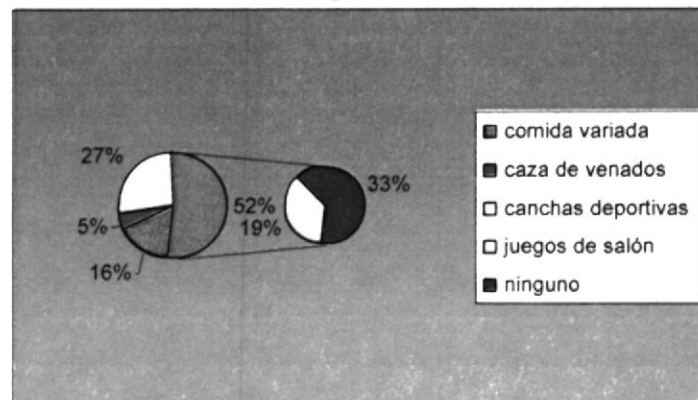
Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Dinero que estaría dispuesto a gastar en total



Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Servicios adicionales que desean los encuestados



Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Para determinar la demanda actual, se toma el número de acompañantes con los que cada encuestado iría al Proyecto (sólo de los encuestados que indicaron que sí les gustaría visitarlo), y lo multiplicamos por el número de veces al año que iría. Estos valores los sumamos y obtenemos la Demanda actual muestral.

Vamos a realizar estos cálculos en la siguiente tabla:

<i>Visitante No.</i>	<i>No. Acompañantes</i>	<i>No. visitas al año</i>	<i>total</i>
1	2	2	4
2	4	1	4
3	4	2	8
4	3	2	6
5	5	1	5
6	4	1	4
7	3	2	6
8	3	1	3
9	4	1	4
10	5	2	10
11	5	2	10
12	2	1	2
13	4	1	4
14	4	1	4
15	2	3	6
16	3	1	3
17	2	2	4
18	6	1	6
19	5	2	10
20	5	1	5
21	4	1	4
22	4	2	8
23	3	2	6
24	2	1	2
25	5	1	5
26	4	1	4
27	4	1	4
28	5	2	10
29	3	1	3
30	4	2	8
31	4	2	8
32	4	1	4
33	2	1	2
34	4	1	4
35	5	1	5
36	8	1	8
37	4	2	8
38	5	1	5
39	3	1	3
40	4	1	4
41	4	1	4
42	2	2	4
43	3	1	3
		TOTAL	220

Fuente: Trabajo de campo del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Este 220 obtenido es el total muestral de las personas que irían a nuestro Centro turístico en un año. Para obtener el total poblacional, es decir, la demanda total, pues hacemos una regla de tres simple, de la siguiente manera:

$$n = 105$$

$$N = 42.290$$

$$\begin{array}{cc} 105 & 220 \\ 42.290 & X \end{array}$$

$$X = \frac{220 * 42.290}{105} = 88.607$$

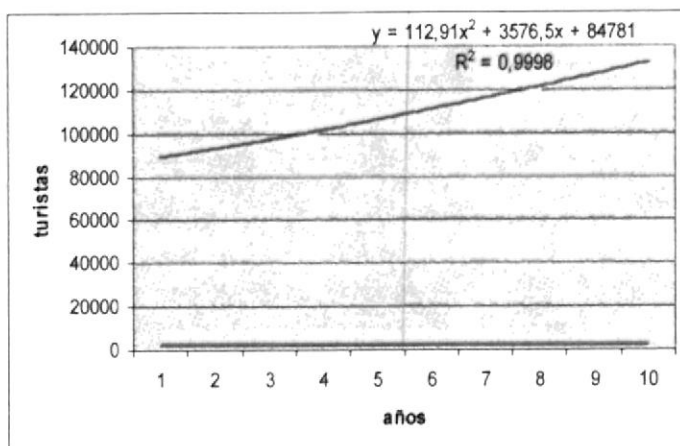
DEMANDA ACTUAL = 88.607 PERSONAS POR AÑO

4.2 Proyección de la Demanda

Vamos a suponer que la Demanda aumenta en la misma proporción que la población y que la vida útil del Proyecto es de 10 años a partir del 2007.

Años	Hogares Proyectados	Demanda Proyectada
2007	42290	88607
2008	44130	92462
2009	46007	96394
2010	47905	100370
2011	50444	105689
2012	52714	110445
2013	55033	115558
2014	57455	120643
2015	60040	126070
2016	62742	131743

Fuente: Estudio de mercado del Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño



Fuente: Estudio de mercado del Proyecto
 Elaborado: Nelson Logroño

Esta es la demanda insatisfecha, habida cuenta de que en la Provincia es el Proyecto turístico de zonas naturales que brindará todas las actividades de recreación que hemos descrito.

5. Análisis de precios

En este apartado lo que primero vamos a mencionar es que el turista cancelará un valor de entrada al Complejo turístico, a cambio podrá acceder a todas los servicios de recreación y esparcimiento. Sin embargo, lo anterior no incluye los alimentos que se consuman en nuestro Restaurante.

La determinación del valor de la entrada se hará en base de dos consideraciones:

- La disposición a pagar por parte del turista, la cual está consignada en la encuesta realizada.
- El costo variable unitario de atender a cada turista por día.

En el trabajo de campo la gran mayoría de encuestados dijo estar dispuesto a pagar por concepto de entrada y comida un valor que oscila entre los \$20 y \$50; y esto por él y su familia o acompañantes.

Estos datos nos conduce a establecer que por cada persona se debe recaudar una valor de \$5 ya que el número de habitantes promedio por hogar es de 4 personas; y en cuanto al servicio de Restaurante se cobrará los mismos precios a los cuales se venden los platos de comida en la Feria de los días Jueves que se realiza en la Cabecera Cantonal, esto es platos de hornado, fritada, cuy, conejo y caldo de gallina cuyos precios oscilan entre \$1 y \$2.

Debido a que está vigente el régimen monetario de la Dolarización y este ha conseguido controlar la inflación, podemos mantener el precio inicial durante los primeros 10 años dentro del flujo de fondos.

6. Análisis de Distribución y ventas

No cabe, obviamente realizar un análisis de distribución y ventas en este trabajo.

7. Análisis de Promoción y publicidad

Hemos considerado que el pilar de la promoción de nuestro Centro de recreación es una campaña de publicidad agresiva a través de anuncios comerciales en el principal Diario de la Provincia, en los cuales se destaque de una forma novedosa todas las atracciones del Complejo y su accesible valor de entrada.

Además de lo citado, será necesario hacer un bien publicitado Lanzamiento en un prestigioso Hotel de la Ciudad de Riobamba con la presencia de los Operadores turísticos de la Provincia y Representantes de la Sociedad civil.

También, será una provechosa medida, realizar Convenios con los citados Operadores turísticos para que nos lleven la mayor cantidad de visitantes.

8. Estrategias de mercadeo

8.1 Estrategia de producto

Consistirá en hacer una caracterización atractiva del Complejo recreativo a través de la prensa como ya lo indicamos, es decir, describir con ilustraciones cada uno de los servicios que ofreceremos y los respectivos beneficios para el visitante.

8.2 Estrategia de precio

Una vez que hemos averiguado la disposición a pagar de los encuestados, se debe comenzar la Operación del Proyecto con un precio bajo para motivar aún más al Ciudadano de la Provincia a visitarnos.

Este precio de entrada será de \$3 y regirá los dos primeros meses de funcionamiento.

8.3 Estrategia de Promoción

En primer lugar, se contratará en el Diario "El Espectador" un espacio publicitario semanal que saldrá los días Domingos. Esta Publicidad comenzará dos meses antes de iniciarse el funcionamiento hasta cuatro meses después de iniciado.

Como lo habíamos indicado, se realizará un gran lanzamiento del Proyecto con la presencia de medios de comunicación.

Y por último haremos un Convenio con Operadores turísticos según el cual se les entregará una comisión por cada turista que lleven.

8.4 Estrategias de distribución

Es inaplicable este concepto en nuestro caso: sin embargo, si hubiese un canal de distribución, ese sería el Productor-Consumidor.

CAPÍTULO

3

**Estudio de Impacto
Ambiental**

1. Línea de base ambiental

Este proyecto se realizará en una extensión de 36 Has. de tierras no utilizadas y aptas para el cultivo a pesar de su agotamiento natural.

Estas tierras están abandonadas debido a la emigración de muchos campesinos del sector debido a su vez al mal negocio que resulta hoy por hoy la actividad agrícola.

El terreno pertenece a una Comunidad indígena llamada “San Antonio de Pasñag” que está ubicada en la Parroquia Guamote del Cantón Guamote de la Provincia del Chimborazo.¹ En los alrededores del lugar del proyecto se encuentran grandes



extensiones de cultivos de papa, oca, melloco, cebolla blanca, haba, cebada, ajo, chocho y también existe una buena cantidad con alfalfa y paja los cuales son alimento para los animales

Cosecha de papas de la Comunidad

que los campesinos de la Comunidad crían.

Estos animalitos de crianza son vacas, borregos, cuyes y conejos, así como chanchos y gallinas. Una vez grandes y gordos los animalitos, son vendidos.

Además, existe algo cercano a las 100 Has. de bosque de pino y eucalipto, formando junto a los cultivos y animales mencionados y las verdes montañas que rodean la localidad, un bonito espectáculo natural.

Un poco alejado del lugar del proyecto, es decir, a unos 5 Km. aproximadamente, están asentadas las 112 familias de la Comunidad.

A 500 metros de la Comunidad encontramos el río Guamote que es de mediano caudal, en el cual lavan la ropa las campesinas y del cual obtienen agua para sus actividades y necesidades.¹



La vida de estas familias se desarrolla en inadecuadas condiciones debido a los siguientes factores:

¹Patrimonio Natural – Inventario, Municipalidad de Guamote

- a) Una inadecuada alimentación ya que comen carne y verduras esporádicamente.
- b) Alta morbilidad debido a la pobre alimentación y a cuestiones de insalubridad
- c) Existe en la Comunidad una Escuela que da atención a todos los niños, pero una atención de mala calidad porque tiene una sola aula, un solo Profesor para todos los grados y no hay condiciones físicas adecuadas.
- d) En cuanto a la vivienda, estas son de bloque y cemento pero son pequeñas y no evitan el hacinamiento.
- e) A esto hay que sumarle los pobres ingresos económicos que reciben de sus cultivos y de la venta de sus animales de crianza.

Los adultos hombres y la gran mayoría de hombres adolescentes se dedican a labores agrícolas. Unos pocos adolescentes van al Colegio que queda en la Cabecera Cantonal “Guamote”.



La mayoría de la madres de familia permanecen en sus casas en labores domésticas y el resto junto con las hijas adultas se dedican al pastoreo de los animales.

Vía de acceso al terreno del Proyecto

En cuanto a vías de acceso existe una carretera de tierra compacta, es decir, aplanada y con pocos baches, que iba a ser la carretera Guamote-Macas y que ahora pasará por otra parroquia del Cantón.

Los campesinos llevan todos los jueves sus productos agrícolas y ganado a vender en la feria de productos variados que tiene lugar en la Plaza de la Cabecera Cantonal.

Las mujeres adultas de esta Comunidad junto con las de otras Comunidades vecinas, están agrupadas en una Organización dentro de la cual se dedican a la elaboración y venta de productos manufacturados.



La Comunidad tiene alumbrado eléctrico y recientemente cuenta con una antena repetidora de telefonía celular del Operador Porta para todas las parroquias del Cantón.

Dentro de las festividades que celebran está el Carnaval, la fiesta del Corpus Christi y las fiestas de Cantonización, lo cual hacen con llamativas ceremonias, así como también realizan una ceremonia especial el día de los difuntos.

La transportación en vehículo motorizado es esporádica ya que sólo entran camionetas a recoger productos agrícolas y de vez en cuando a llevar turistas que quieren estar en contacto con la pureza del aire del páramo, y también camiones que entran a sacar madera. Sin embargo, se puede encontrar en la Cabecera Cantonal una buena cantidad de camionetas para el transporte de personas y productos.

Por los cielos de esta Comunidad vuelan unas palomas pequeñas llamadas Mirlos y otras medianas llamadas Torcasas.



Festividades de Carnaval en Guamote

A dos minutos de la Comunidad queda la mencionada Cabecera Cantonal que cuenta con un Hospital bien equipado, dos Escuelas, un Colegio, varias farmacias, restaurantes, locutorios telefónicos de Porta y demás establecimientos para atender al turista; cabe destacar la presencia de la Municipalidad del Cantón la cual entre otros servicios brinda el de recolección de basura y el de brindar a los turistas que llegan al Cantón un paseo por los principales puntos turísticos de cada Parroquia en dos furgonetas que posee.

2. Identificación y valoración de los impactos

Ahora vamos a presentar una matriz en la cual se relacionan las Actividades a realizarse en la ejecución del proyecto y los Componentes ambientales, los cuales son impactados positiva o negativamente, y cada impacto tendrá una calificación de alto, medio o bajo según el caso.

IDENTIFICACIÓN Y VALORACIÓN DE LOS IMPACTOS

Componentes ambientales	Calidad del aire	Nivel de ruido	Calidad del agua	Calidad del suelo	Flora terrestre	Fauna terrestre	Fauna aérea	Nivel de ingresos de Comunidad	Condiciones de vida de Comunidad	Salud y seguridad laboral	Salud y seguridad de los turistas	Patrimonio Cultural	Paisaje
Actividades													
Construcción de infraestructura	B-	M-	N	A-	N	N	N	A+	M+	B-	N	A+	A+
Transporte de materiales muebles, obreros y animales	B-	B-	N	B-	B-	B-	N	N	N	N	N	N	N
Transporte de turistas	B-	M-	B-	B-	B-	B-	N	N	N	N	N	A+	N
Manejo de desechos sólidos y líquidos de la Construcción	B-	N	B-	B-	N	N	N	N	N	N	N	N	N
Manejo de aguas servidas de obreros	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N
Siembra de pasto	N	N	N	A+	A+	A+	N	A+	N	N	N	N	A+
Siembra de árboles y plantas	A+	N	N	A+	N	N	B+	A+	N	N	A+	A+	A+
Colocación de llamas y alpacas y servicio de visita a las mismas	N	B-	M+	M+		A+	N	A+	M+	N	A+	A+	A+
Colocación de caballos y servicio de paseos a caballo	N	B-	B-	M+	N	A+	N	A+	M+	N	A+	A+	A+
Paseos de interpretación por la vegetación con guías	N	M-	B-	B-	N	N	N	A+	M+	N	A+	A+	N
Servicio de restaurante	B-	B-	B-	N	N	N	N	A+	M+	N	A+	A+	N
Visita de turistas	N	M-	B-	B-	N	N	N	A+	M+	N	N	A+	M+
Manejo de desechos sólidos y líquidos del Centro turístico	N	N	B-	B-	N	B-	N	N	N	N	M+	N	M+
Manejo de aguas residuales del Centro turístico	N	N	B-	B-	N	N	N	N	N	N	M+	N	N

NOTA: A= ALTO, M=MEDIO, B=BAJO, N=NEUTRO

Fuente: "Afectaciones a la naturaleza", Ministerio del Ambiente del Ecuador

Elaborado: Nelson Logroño

3. Explicación de los Impactos

A continuación hacemos una explicación de cómo cada actividad a realizarse en las etapas de construcción y operación del proyecto, afecta a cada uno de los componentes ambientales. Nos basamos en los textos especializados.¹

1) Construcción de infraestructura

- Calidad del aire:* lo afecta de forma baja negativa por el polvo que se emana de los materiales de construcción en esta etapa, pero es baja porque no es una inmensa cantidad de polvo la que se va a generar ni tampoco largo el proceso de construcción.
- Nivel de ruido:* siempre una construcción origina ruido que molesta a las personas y animales que viven o transitan en los alrededores, sin embargo, como no será alta la intensidad ni la extensión del ruido, y la construcción es temporal, se ha determinado que el impacto es medio negativo.
- Calidad del agua:* se considera que la actividad no tiene impacto sobre este componente. Más adelante hablaremos de los desechos de la construcción.
- Calidad del suelo:* es un impacto alto negativo porque con la construcción de estructuras de cemento y bloque, esa área construida deja definitivamente de ser de cultivo.
- Flora terrestre, fauna terrestre, fauna aérea y salud y bienestar de los turistas:* consideramos que para estos cuatro componentes no existe realmente impacto, es decir, es neutro.
- Nivel de ingresos de la Comunidad:* aquí el impacto es alto positivo porque son los propios comuneros los que van a participar en la construcción y se les va a pagar un jornal, claro que estarán al mando de un Ingeniero Civil.

¹Canter, L.W., Manual de Evaluación de Impacto Ambiental

- g) *Condición de vida de la Comunidad*: como consecuencia del empleo que van a tener muchos comuneros en la construcción, su condición de vida en alimentación, salud, etc. mejorará algo en el corto plazo, por eso el impacto es medio positivo.
- h) *Salud y seguridad laboral*: el impacto es bajo negativo, porque se considera que muy bajo riesgo de que los obreros se accidenten en una construcción que es sencilla y de corto tiempo, y que no involucra utilizar herramientas o equipos de manejo delicado.
- i) *Patrimonio cultural y paisaje*: ambos componentes se verán altamente beneficiados, el primero porque la construcción es el inicio de un gran proyecto que le dará una amplia difusión a los elementos culturales de la Comunidad; y el segundo, porque será una construcción que se compagine con las bondades del paisaje que hemos mencionado.

2) Transporte de materiales, muebles, obreros y animales

- a) *Calidad del agua, fauna aérea, nivel de ingresos de Comunidad, Condiciones de vida, salud y seguridad laboral, salud y bienestar del turista, patrimonio cultural y paisaje*: todos estos componentes tienen un impacto neutro, o sea, no son afectados por la actividad.
- b) *Calidad del aire, calidad de suelo y nivel de ruido*: hay afectación baja negativa porque estas transportaciones serán temporales y lo que pueden provocar es levantar algo de polvo a su paso, tal vez se riegue en el camino algo de material de construcción, pero eso será muy poco si es que ocurre.
- c) *Flora y fauna terrestre*: igualmente un impacto bajo negativo, debido a que el polvo que levanten los camiones de transportación les llegará algo a los animalitos y a los cultivos, pero eso no será motivo de que se enfermen los animales ni de que se pierdan cultivos.

3) Transporte de turistas

- a) *Fauna aérea, nivel de ingresos, condiciones de vida, salud y seguridad laboral, y paisaje*: estos son componentes que en nada son afectados por la actividad y son de impacto neutro (N).
- b) *Calidad del agua, del aire y del suelo*: en los tres casos hay una afectación negativa pero baja. En el caso del agua porque de vez en cuando los turistas arrojarán al piso desechos líquidos que pueden ser contaminantes de las aguas subterráneas. En el caso del aire el mismo paso de los automotores con los turistas levantará polvo que irá al aire pero eso no es grave; y en el caso del suelo, el paso de los automotores será por tierras de cultivo que serán aplanadas pero se puede hacer que ese ruta sea una ruta definitiva para todo tipo de transportación hacia el Centro turístico.
- c) *Fauna y flora terrestre*: serán muy poco afectados por la transportación de los turistas y otra vez mencionamos el polvo que levantarán los vehículos y les

puede llegar a los animalitos sin afectarles su salud y sin afectar prácticamente los cultivos.

- d) *Nivel de ruido*: esta actividad sí provoca una afectación negativa media porque los turistas en el camino hacia el Centro turístico pasarán junto a las casas de los comuneros, a los animales de pastoreo y estarán jubilosos hablando fuerte, riendo, tal vez gritando y con música de radio, eso sin contar con el ruido que hace el automotor.
- e) *Patrimonio cultural*: tiene un impacto alto positivo ya que en el camino hacia nuestro proyecto, los turistas ya podrán ir apreciando ciertos patrones culturales de los habitantes de la Comunidad tales como su alimentación, forma de trabajar, etc.

4) Manejo de desechos sólidos y líquidos de la construcción

- a) *Nivel de ruido, flora y fauna terrestre, fauna aérea, nivel de ingresos, condiciones de vida, salud y seguridad laboral, salud y seguridad del turista, patrimonio cultural y paisaje*: considero que estos son componentes que novan a ser afectados por la actividad. En el caso particular de la flora fauna decimos que no se van a afectar, primero porque en el lugar de la construcción en sí nunca habrá animales ni especies vegetales; y segundo, como parte de la actividad de construcción se recogerá la mayor cantidad de desechos, se los empaquetará bien y eso se pondrá a disposición del sistema de recolección de basura del Municipio del Cantón.
- b) *Calidad del agua, del aire y del suelo*: el impacto será negativo pero bajo en los tres casos. En el caso del agua porque siempre habrá desechos líquidos de la construcción que a pesar de no ser muy contaminantes, sien embargo se mezclarán con las aguas subterráneas algún momento. En el caso del aire, la afectación será por el polvo que levante la construcción que tampoco será una afectación grave; y respecto del suelo, también será baja la afectación porque sí caerá al suelo de cultivo residuo líquido y sólido pero se como ya dijimos se tratará de recoger y empaquetar la mayor cantidad de residuos y se entregará al sistema de recolección de basura, y luego estos desechos realmente no son grandes contaminantes.

5) Manejo de las aguas servidas de los obreros

Esta actividad realmente no originará impacto en ningún componente porque se trabajará con el sistema de contratar una empresa que instale baterías sanitarias portátiles.

6) Siembra de pasto

- a) *Calidad del aire, nivel de ruido, calidad del agua, fauna aérea, condiciones de vida, salud y seguridad laboral, salud y bienestar de turistas y*

patrimonio cultural: estos componentes no serán impactados por la actividad.

b) *Calidad del suelo, flora y fauna terrestre*: se verán impactados positivamente y altamente por lo siguiente: el suelo porque el pasto lo protege de la erosión, ya que es suelo de cultivo; luego, con la siembra de pasto aumentará la flora terrestre en el sector y por último este pasto será el alimento de los animalitos que serán parte del Proyecto.

c) *Nivel de ingreso de la Comunidad y paisaje*: el impacto será alto y positivo porque primero, los ingresos de los comuneros que trabajen en la siembra del pasto aumentará y luego el pasto sembrado embellecerá el paisaje de la localidad.

7) Siembra de árboles y plantas

a) Nivel de ruido, calidad del agua, flora terrestre, fauna terrestre, condiciones de vida y salud y seguridad laboral: considero que estos componentes no son impactados por la actividad.

b) *Fauna aérea*: recibirá un beneficio de los árboles y plantas ya que estas purifican el aire.

c) *Calidad del aire y del suelo*: estos componentes recibirán un impacto alto positivo ya que los árboles y plantas como ya dijimos purifican el aire y en el caso del suelo hay varios beneficios: primero, árboles como el pino regeneran el suelo de cultivo que ha sido gastado por la sobreutilización y segundo la presencia abundante de árboles y plantas nativas hará que la lluvia no caiga de forma directa al suelo, evitando así que se erosione.

d) Nivel de ingresos, salud y seguridad de turistas, patrimonio cultural y paisaje: Se verán positiva y altamente impactados por la actividad por lo siguiente; el nivel de ingresos de los comuneros aumentará porque trabajarán en esta actividad; luego, la salud y seguridad laboral estará dada porque esta actividad no implica riesgos; el patrimonio cultural se verá enriquecido con la plantación abundante de especies vegetales nativas, y por último, estas especies embellecerán el paisaje.

7) Colocación de llamas y alpacas y visita de turistas a las mismas

a) Calidad del aire y del agua, fauna aérea y salud y seguridad laboral: se considera que estos componentes no recibirán impacto alguno de esta actividad.

b) Nivel de ruido: se considera que el impacto será bajo negativo porque el ruido que podrán hacer estos animalitos en medio de la gran extensión

Proyecto será de poca intensidad; además recordemos que el proyecto estará alejado de las viviendas de la Comunidad.

c) Calidad del suelo y condiciones de vida impacto será medio positivo debido a que el excremento de estos animales serviría de abono a estas tierras que alguna vez podrían volver a ser cultivadas y las condiciones de vida de la Comunidad mejorará porque el ingreso recaudado por cada servicio del proyecto irá de forma equitativa a cada familia, y éstas en algo podrán mejorar su situación.

d) Fauna terrestre, nivel de ingresos, salud y bienestar de turistas, patrimonio cultural y paisaje: estos componentes se verán altamente beneficiados.

En cuanto a la fauna terrestre, ésta aumentará con la colocación de una Buena cantidad de llamas y alpacas; luego, el nivel de ingreso aumentará significativamente para toda la Comunidad porque los dineros que genere cada servicio del proyecto irá para cada familia; después, los turistas se sentirán felices y psicológicamente en plenitud de poder acariciar, abrazar, besar y fotografiarse con estos mansos animalitos.

Continuando el patrimonio cultural se verá enriquecido con los animalitos, al igual que el paisaje.

8) Colocación de caballos y servicio de paseos a caballo

a) Calidad del aire, flora terrestre, fauna aérea y salud y seguridad laboral: Se considera que la actividad no impactará estos componentes.

b) Nivel de ruido y calidad de agua: el impacto será bajo negativo porque el ruido que harán los caballos y quienes monten los caballos será de poca intensidad frente a la inmensidad del Centro turístico, además la calidad del agua subterránea y el río se vería un poco afectada por los productos fisiológicos de los caballitos.

c) Calidad del suelo y condiciones de vida: recibirán un impacto medio positivo, debido a que se sabe que el excremento sería abono para un suelo que alguna vez podría ser recultivado; además, como ya hemos dicho todo el dinero que se recibe por el proyecto va a las familias de la Comunidad y éstas pueden mejorar su situación de vida.

d) Fauna terrestre, nivel de ingresos, salud y bienestar del turista, patrimonio cultural y paisaje: se verán positiva y altamente impactados porque con los caballos aumentará la fauna terrestre en el sector; los ingresos de las familias de la Comunidad aumentará por el dinero recaudado por esta actividad, el turista estará feliz anímicamente de poder pasear en caballo

que es algo que pocas veces se hace, además la presencia de los turistas y el uso de este servicio, favorecerá el patrimonio cultural y los

animalitos embellecerán el paisaje.

9) Paseos de interpretación por la vegetación con guías

- a) Calidad del aire, flora y fauna terrestre, fauna aérea, salud y seguridad laboral y paisaje: se considera que no recibirán impacto alguno de esta actividad.
- b) Calidad del agua y del suelo: podría recibir un impacto bajo negativo porque las personas al hacer el recorrido podrían arrojar al suelo desechos sólidos y líquidos a pesar de las sugerencias del guía de hacerlo. Estos desechos podrían contener algunos contaminantes del suelo y de las aguas subterráneas, aunque eso se considera no muy frecuente.
- c) Nivel de ruido: el impacto sería negativo y medio porque se piensa que la gente durante el recorrido hará bulla con cierta intensidad.
- d) Condiciones de vida: el impacto sería medio alto ya que el dinero recaudado por este servicio irá a las familias haciendo que éstas en algo mejoren su situación de vida.
- e) Nivel de ingresos, salud y bienestar de turista y patrimonio cultural: Recibirán un impacto alto y positivo ya que los dineros de esta actividad aumentará los ingresos de las familias, además los turistas estarán encantados del paseo que darán y el patrimonio cultural será ampliamente difundido en las charlas que darán los guías encargados.

10) Servicio de restaurante

- a) Calidad del suelo, flora terrestre, fauna terrestre y aérea, salud y seguridad laboral y paisaje: recibirán un impacto neutro de esta actividad.
- b) Calidad del aire, nivel de ruido y calidad del agua: recibirían un impacto bajo y negativo porque se espera que de la preparación de los platos típicos de la forma tradicional de los campesinos, se propague el humo de la leña, pero este humo no causará un impacto mayor al aire; además el ruido que se pueda hacer con el manejo de los enseres de cocinar y el movimiento de los clientes será mínimo; por último, no se espera que los desechos de esta actividad sean lanzados al suelo, pero podría ocurrir esto accidentalmente, sin embargo, cualquier desecho no le causaría mayor daño al suelo.
- c) Condiciones de vida: el impacto es medio alto por la misma razón ya expuesta de la recaudación de dinero por el servicio de restaurante.

- d) Nivel de ingresos, salud y bienestar de turistas y patrimonio cultural: estos se verían altamente beneficiados porque este servicio originará ingresos a la Comunidad, porque los turistas quedarán extasiados con la delicia de la comida típica y su salud estará protegida debido a que los alimentos se los preparará bajo exigentes normas de limpieza; por último, la comida típica es parte del patrimonio cultural y será conocida por los turistas.

11) Visita de turistas

- a) Calidad del aire, flora terrestre, fauna terrestre y aérea, salud y seguridad laboral y salud y bienestar del turista: se considera que estos componentes no se verán impactados por esta actividad.
- b) Calidad del agua y del suelo: un impacto bajo negativo pues se considera que a pesar de las sugerencias de la Administración, haya algunas personas que arrojen al piso desechos líquidos o sólidos que pudieran afectar mínimamente al suelo y a las aguas subterráneas y río.
- c) Nivel de ruido: un impacto medio negativo ya que se espera que los turistas hagan bulla con cierta intensidad con sus voces o radios portátiles.
- d) Condiciones de vida y paisaje: un impacto medio positivo, tomando en cuenta que los turistas dejarán ingresos para la Comunidad y ésta podrá atender sus necesidades básicas en cierta forma; y el paisaje se verá complementado con la presencia de los turistas de distintas costumbres, razas, creencias, etc.
- e) Nivel de ingresos y patrimonio cultural: se verán alta y positivamente impactados porque los turistas van a dejar una gran cantidad de recursos económicos por el uso de los servicios, y el patrimonio cultural será ampliamente difundido y apreciado por los turistas.

12) Manejo de desechos sólidos y líquidos del Centro turístico

- a) Calidad del aire, nivel de ruido, flora terrestre, fauna aérea, nivel de ingresos, condiciones de vida, salud y seguridad laboral y patrimonio cultural: se considera que estos componentes no serán impactados por la actividad.
- b) Calidad del agua, del suelo y fauna terrestre: el impacto podría ser bajo negativo porque a pesar de que se piensa poner todos los desperdicios en bolsas especiales y entregarlos al Sistema de recolección de basura del Municipio, pues siempre habrá gente que arroje al suelo sustancias líquidas que puedan contaminar el suelo y las aguas subterráneas; por

último, estos desperdicios que boten ciertas personas pueden caer en el terreno de las llamas, alpacas y caballos y estos pueden digerirlos.

- c) Salud y bienestar de turistas y paisaje: el impacto será medio positivo ya que como dijimos se piensa hacer una recolección en bolsas seguras de todos los desperdicios y entregarlos al Sistema de recolección de basura, lo cual garantiza la estancia de los turistas en un ambiente de salubridad y también esto, que es limpieza, favorece al paisaje.

13) Manejo de aguas servidas del Centro turístico

- a) Calidad del aire, nivel de ruido, flora terrestre, fauna terrestre y aérea, nivel de ingresos, condiciones de vida, salud y seguridad laboral, patrimonio cultural y paisaje: estos componentes no serán afectados por la actividad.
- b) Calidad del agua y del suelo: impacto bajo negativo porque a pesar de que el manejo de esta agua será técnico y adecuado, siempre se espera algo de contaminación al suelo, a las aguas subterráneas y al río.
- c) Salud y bienestar de los turistas: impacto medio positivo ya que al ser tratadas las aguas servidas de forma técnica, se le asegura al turista un ambiente de salubridad.

4. Plan de manejo ambiental

Vamos a hacer mención de las actividades que producen impactos medios negativos y altos negativos, entendiendo que los impactos bajos están dentro de los niveles permitidos por los Organismos encargados de la evaluación y auditoria del Medio Ambiente.

Actividad	Construcción de infraestructura
Componente afectado	Calidad del suelo
Descripción de la medida	Se va a compensar esta afectación plantando especies vegetales en una extensión igual a la de la construcción
Responsable	Director del proyecto

Actividad	Construcción de infraestructura
Componente afectado	Aire (nivel de ruido)
Descripción de la medida	Es temporal, pero lo que haremos es utilizar herramientas y equipos en buen estado, y hablar con la Comunidad para conseguir su comprensión
Responsable	Director del proyecto

Actividad	Transporte de turistas
Componente afectado	Aire (nivel de ruido)
Descripción de la medida	Se pondrá a la entrada de la Comunidad carteles que inviten al turista a no hacer demasiado ruido en el trayecto al Proyecto
Responsable	Director del proyecto

Actividad	Paseos de interpretación con guías
Componente afectado	Aire (nivel de ruido)
Descripción de la medida	Poner árboles de pino y ciprés en los linderos del Centro para que se forme un cerco protector contra el ruido
Responsable	Director del proyecto

Fuente: Canter, Manual de evaluación de impactos ambientales
 Elaborado: Nelson Logroño

Es preciso anotar que el manejo de aguas servidas que generen los obreros durante la construcción, será a través de la contratación de baterías sanitarias provisionales, por lo cual no se producirá impacto alguno por esto.

También, el manejo de aguas servidas que se originen en la Operación del Centro turístico se lo hará instalado un pozo séptico con capacidad de carga acorde al número de turista que se espera recibir y de empleados, y además se pondrá una zanja de infiltración definitiva para el tratamiento de esta agua.

CAPÍTULO

4

Estudio técnico

1. Tamaño del Proyecto

1.2 Factores determinantes del Proyecto

1.2.1 Mercado: en realidad, no tenemos problemas de Mercado ya que el estudio de Mercado determinó que una cantidad mayor a 80.000 personas al año está dispuesta a visitar el Centro turístico lo cual es grande frente al tamaño de nuestro Proyecto, cuyo cálculo y resultado presentaremos más adelante.

1.2.2 de Recursos Financieros

La Inversión Inicial será financiada en su mayor parte con recursos económicos prestados; la Comunidad “San Antonio de Pasñag” aportará al Proyecto con el terreno en el cual se edificará, el mismo que es de 36 Has. y está avaluado en \$18000.

Los recursos financiados podrán ser facilitados por las siguientes Instituciones.:

<i>Corporación Financiera Nacional</i>	<i>Banca Pública del Ecuador</i>
<i>CEREPS - Gobierno Nacional</i>	<i>Institución Nacional del Ecuador</i>
<i>Banco Interamericano de Desarrollo</i>	<i>Organismo Internacional de crédito</i>
<i>Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento</i>	<i>Organismo Internacional de crédito</i>
<i>Japanese International Corporation Agency</i>	<i>Institución Financiera Internacional</i>

Fuente: Entrevista a Econ. Raúl Cedeño

Elaborado: Nelson Logroño

1.2.3 Disponibilidad de Mano de Obra

Contamos con total disponibilidad de mano de obra que son hombres y mujeres mayores de edad de la misma Comunidad “San Antonio de Pasñag”. Estas personas recibirán un curso de capacitación en las diferentes áreas en las que se van a desempeñar. Además, se contratará un Administrador-Contador con experiencia. Del total de campesinos que laborarán en las áreas de servicio al cliente, mantenimiento y servicios generales, la mayoría serán mujeres, y esto es, para crear equidad de género.

1.2.4 Economías de Escala

Hay que tomar en cuenta que en nuestro caso la Economía de escala radica de forma principal en el aumento importante de turistas cada año y del incremento bajo de los Costos fijos, lo cual hace que cada vez el costo medio total de atender a un turista sea menor y se incremente la utilidad. Además, tenemos el espacio físico suficiente para expandir el tamaño de la Empresa cuando sea necesario; estamos hablando de que el predio disponible para levantar el Centro turístico es de 120 Has.

1.2.5 Disponibilidad de tecnología

Este no es un proyecto que demande precisamente de tecnologías, porque no es una empresa industrial. La Contabilidad será llevada manualmente al menos el primer año de funcionamiento pero con todas las exigencias de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y del Sistema tributario del Ecuador.

2. Optimización del tamaño

A continuación presentamos el procedimiento que nos conduce a establecer el tamaño óptimo del Proyecto.

Para comenzar, es preciso señalar que la Metodología indica que para buscar y encontrar el tamaño óptimo del Proyecto, se debe “probar” con varios flujos de fondos variando la cantidad de unidades del bien o prestaciones del servicio a producir, hasta que el VAN marginal del último flujo comparado con el penúltimo, sea lo más cercano a cero, sin pasar a ser negativo.

Sin embargo, en nuestro caso **no** podemos aplicar esa Metodología debido que el tamaño de nuestro Proyecto no tiene que ver con unidades de producción, sino con el número de turistas a recibir. Con esto, no podemos decidir cuántos turistas van a visitar el Centro turístico, no podemos incidir en esa variable.

Diferente es el caso de una fábrica de calzado por ejemplo, la cual si puede decidir cuántas unidades de calzado producirá y por tanto sí puede probar con diferentes flujos hasta obtener el VAN marginal más cercano a cero.

Frente a esta situación, lo adecuado es estimar el tamaño óptimo partiendo del número de personas que según nuestro Estudio de mercado están dispuestos a ir al Proyecto por año.

A continuación presentamos la información sobre la inversión inicial, los costos variables y fijos y el Flujo de fondos respectivo.

INVERSIONES FIJAS	
Terreno	
Costo por Ha.	500
No. Has.	36
Costo total	18000

Fuente: Departamento de Catastro de la Municipalidad de Guamote

Infraestructura			Costo	Costo
	Unidades	Cantidad	Unitario	Total
1 Oficina de Administración	m ²	9	220	1980
1 Restaurante	m ²	70	200	14000
1 Area Social	m ²	50	75	3750
2 Baterías Sanitarias	m ²	24	185	4440
1 Bodega	m ²	7,5	120	900
2 Corrales	m ²	100	3	300
1 Pozo de infiltración	m ²			5500
Sub-total				30870
Dirección técnica 5%				1540
Imprevistos 2%				617
Costo total				33027

Fuente: Departamento de Presupuesto de Constructora ETINAR- Jefe de Presupuesto

Mobiliario			
	Cantidad	Precio Unit.	Total
mesas plásticas	25	10	250
sillas plásticas	60	3,5	210
sillas de cuero	2	12	24
escritorio de madera	1	200	200
Anaquele de cocina	1	300	300
Anaquele para comedor	1	300	300
mostrador	1	125	125
Costo total			1409

Fuente: Almacén Ferrisariato

Equipos			
	Cantidad	Precio Unit.	Total
Equipo de sonido	1	300	300

Fuente: Almacenes "La Ganga"

Otros			
	Cantidad	Precio Unit.	total
Bicicletas	15	100	1500
Mesa de billar e implementos	2	520	1040
Mesa de tenis de mesa e implementos	2	280	560
Juegos infantiles mecánicos	2	700	1400
Cafas de pezca	20	12	240
Total			4740

Fuente: Importadora Delgado-Guayaquil

GASTOS PREOPERATIVOS

	Cant.	Costo unitario	Costo total
Permiso Municipal de construcción	1	30	30
Permiso Municipal de funcionamiento	1	20	20
Permiso del Ministerio de Turismo	1	40	40
Dirección Técnica de la Construcción	1		1540
Imprevistos de construcción	1		617
Diseño de Infraestructura	1	800	800
Diseño Estructural	1	100	100
Diseño Eléctrico	1	200	200
Diseño Sanitario	1	400	400
Estudio técnico	1		400
Estudio legal	1		300
Estudio de Mercado	1		800
Análisis Ambiental	1		400
Capacitación del Personal	2	300	600
Colocación de valla publicitaria	1	200	200
Contratación de anuncios comerciales	15	25	375
Pallas de bronce	6	15	90
Ollas de aluminio	6	10	60
Cucharones de madera	10	0,8	8
Cuchillos de cocina	4	1,5	6
Cucharas metálicas	10	0,5	5
Escobas de plástico	5	2	10
Trapos de tela	20	0,4	8
Tachos de basura	15	3,5	52,5
Libras de truchas	100	1,2	120
Bozales	24	2,5	60
Frenos	24	2	48
Estribos	24	2,5	60
Monturas	24	3	72
Focos de 100 vatios	12	0,4	4,8
Plantitas de pino	800	0,5	400
Plantitas de ciprés	800	0,5	400
Siembra de plantitas			400
Plantas de tilo	250	0,4	100
Plantas de yagual	250	0,4	100
Plantas de colle	250	0,4	100
Plantas de quishuar	250	0,4	100
Plantas de chachacomo	250	0,4	100
Plantas de linlin	250	0,4	100
Siembra de plantitas			300
Transporte de enseres y materiales			15
Transporte de muebles y equipo			25
Transporte de llamas y alpacas			60
Transporte de caballos			35
Transporte de plantitas			20
Extintor de incendios			25
Sacos de semilla de pasto	8	40	320
Siembra de semillas de pasto			150
			10176,3

FLUJO DE FONDOS FINANCIERO

No. de turistas	8000	10500	10800	11300	11750	12450	13000	13500	13900	14300	
Precio	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Terreno</i>	-18000										
<i>Inversión fija</i>	-60719										
Gastos Preoperativos	-10176										
Ingresos	44800	58800	60480	63280	65800	69720	72800	75600	77840	80080	
Costos Producción	-21075	-30976	-31865	-33341	-34668	-36734	-38357	-39832	-41012	-42192	
Gastos Administ.	-7598	-8357	-8775	-9214	-9675	-10158	-10666	-11200	-11759	-12347	
<i>Utilidad Operativa</i>	16128	19467	19839	20725	21457	22828	23777	24569	25069	25540	
FLUJO NETO DE FONDOS	-88895	16128	34366	35169	36764	38135	40499	42229	43730	44798	45837

Fuente: Estudio técnico

Elaborado: Nelson Logroño

En el Flujo de fondos anterior hemos establecido los siguientes supuestos:

- El número de turistas para el año 1 será de por lo menos el 10% del número de personas que estarían dispuestas a ir al Centro turístico según el Estudio de Mercado. Este supuesto se lo ha planteado así, con un criterio conservador y de discreción en cuanto al número de personas que efectivamente irán al Centro Turístico. Cabe mencionar que en el caso de recibir un número mucho mayor de visitantes no habrá problemas de espacio ya que se ha diseñado el Complejo en un espacio de 36 Has. que es una extensión suficientemente amplia para albergar varios miles de personas; sin embargo, en el caso de que con el pasar de los años lleguemos a recibir la cantidad de cerca de 85000 personas determinada en el Estudio de Mercado o más, se puede fácil y rápidamente ampliar la capacidad instalada debido a que el terreno total tiene 120 Has. y esa ampliación se la podrá realizar con los mismos recursos económicos resultantes de la actividad del Complejo, o en última instancia con un crédito.
- Del total de turistas sólo un 40% de ellos consumen nuestras comidas típicas, y de ellos, cada uno se servirá un solo plato de las diferentes opciones que tendremos las cuales son: fritada, hornado y caldo de gallina con sus respectivos acompañantes. Todos los platos tendrán un valor de \$1,50.
- El número de turistas se incrementará de acuerdo al incremento de la Población. Este incremento también lo obtuvimos del Texto "Proyección de la Población del Ecuador" del INEC, y las respectivas cifras constan en nuestro Estudio de Mercado.
Sin embargo, este supuesto no es válido para el incremento del primero al segundo año, debido a que el primer año el Proyecto funcionará solamente siete meses y medio.
- Los costos de producción para cada año serán el 52% de los ingresos. Esto es porque en el primer año se da esa relación porcentual entre costos de producción e

ingresos, entonces suponemos que esa relación se mantendrá casi invariablemente los demás años.

Además de lo citado, señalamos que los costos fijos, los cuales están integrados por los gastos de remuneraciones, gastos de luz y compra de artículos varios cambia año tras año en diferentes magnitudes que representan en promedio un incremento del 6% anual, que se sustenta en el hecho de que vamos a incorporar cada año a un nuevo empleado que ayude a atender la creciente visita de turistas y también se incrementará las remuneraciones en la misma proporción del incremento de la inflación anual del año 2006 con respecto al 2005.

Por último se prevee que el gasto de luz se mantenga casi invariable y el consumo de suministros de oficina y artículos de limpieza se incrementen máximo en un 2,5% cada año.

NOTA IMPORTANTE: Los Flujos de Fondos anteriormente presentados no tienen ni 25% de Impuesto a la Renta ni 15% de Part. de trabajadores, debido a que nuestra Organización tendrá la Estructura jurídica de una “Fundación” ya que el motivo por el que se establecerá la misma es ayudar económicamente a la Comunidad de campesinos indígenas “San Antonio de Pasñag”

3. Definición de la Capacidad de Producción

No somos una Empresa de producción de bienes, sin embargo vamos a ofrecer a los clientes un servicio de preparación de comidas típicas de la localidad, y para eso tenemos la disponibilidad de obtener alimentos baratos producidos en la misma Comunidad y en otras vecinas.

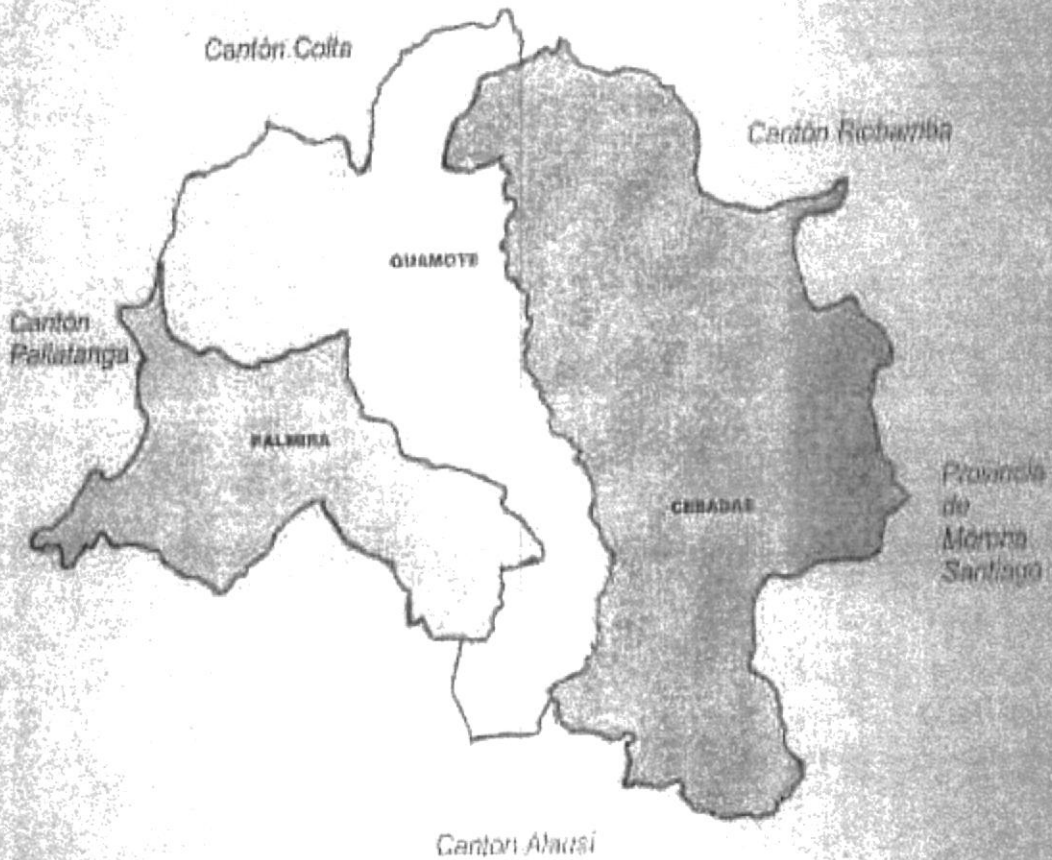
4. Localización del Proyecto

4.1 Macro Localización

El Centro turístico estará ubicado en el Cantón Guamote de la Provincia del Chimborazo.

Ahora presentamos un mapa del Cantón con cada una de sus Parroquias y las localidades más cercanas para que el lector tenga una idea cabal de el lugar exacto del lugar en el cual se ubicará el Proyecto.

CANTÓN GUAMOTE



4.2 Micro localización

El Centro turístico estará ubicado específicamente en un Predio de la Comunidad “San Antonio de Pasñag” en la Parroquia “Cebadas”.

Este Predio se encuentra a cinco Km. de la carretera principal que conecta Riobamba con Alausí. Los límites del Predio son: Al Norte: Predios de la Comunidad “San Antonio de Pasñag” Al Sur: la Comunidad “Gualipiti” Al Este el Cerro “Chisenante” que está dentro de “San Antonio de Pasñag” Al Oeste: la quebrada llamada “Duende”

4.3 Factores de localización

Los factores de localización relevantes son los siguientes:

- Mano de obra disponible
- Clima
- Terreno propicio
- Cercanía al Mercado
- Disponibilidad de agua, luz y teléfono

4.4 Matriz de localización

FACTOR	PESO	PREDIO A		PREDIO B		PREDIO C	
Mano de obra disponible	0.15	90	13,50	90	13,50	90	13,50
Clima	0.20	60	12,00	60	12,00	60	12,00
Terreno propicio	0.30	95	28,50	55	16,50	50	15,00
Cercanía al mercado	0.15	70	10,50	70	10,50	70	10,50
Disponibilidad de servicios	0.20	80	16,00	80	16,00	80	16,00
TOTAL	1,00		80,50		68,50		67,00

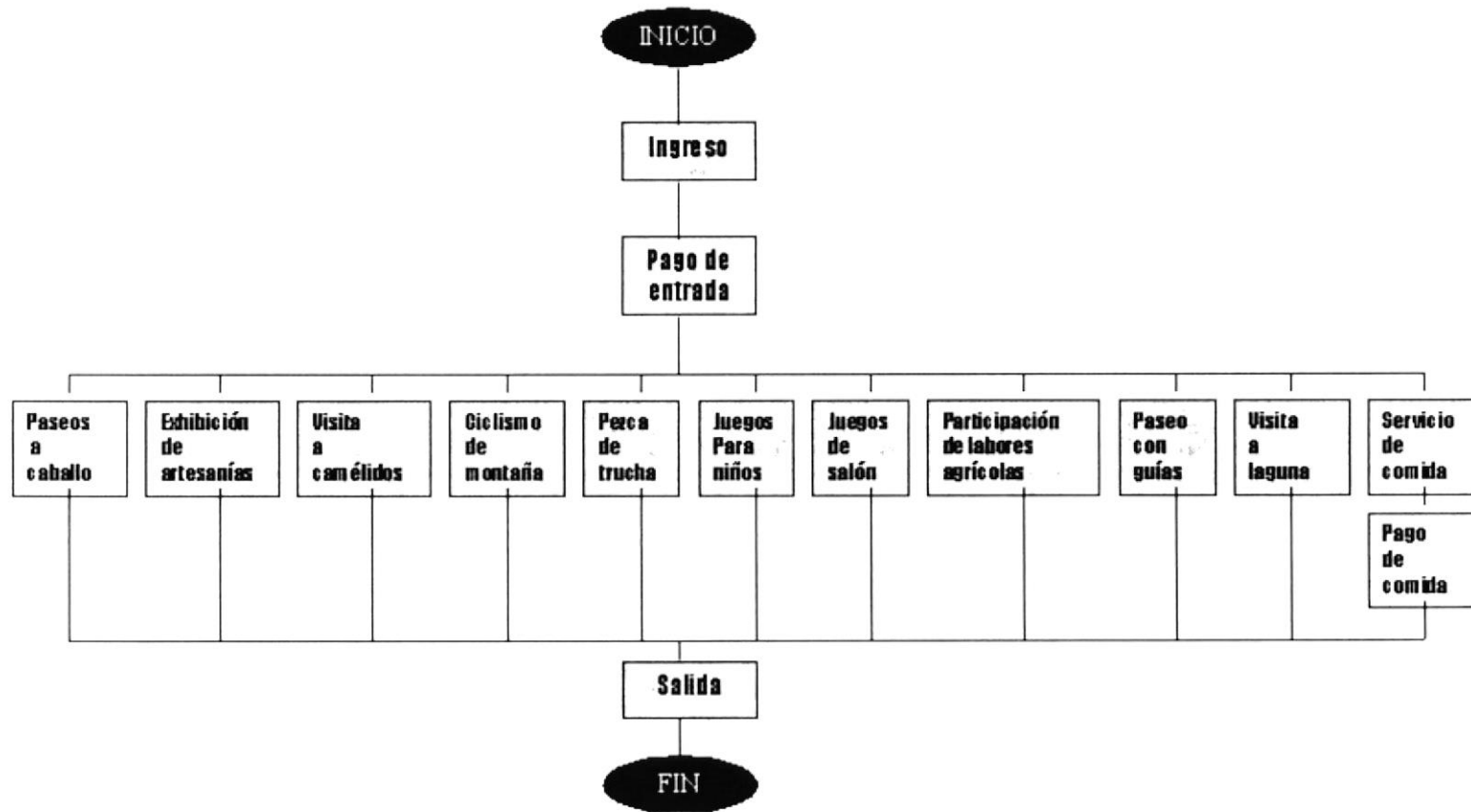
Fuente: Estudio técnico del Proyecto

De acuerdo a la Matriz de localización, el Predio A ha alcanzado la mayor puntuación ponderada sobre 100 puntos, por tanto es en este Predio que estableceremos el Centro Turístico Fundación “San Antonio”.

5. Ingeniería del Proyecto

5.1 El Proceso de Producción En este caso no es preciso hacer un análisis de proceso de producción, ya que no es una Empresa Industrial, es decir, de producción de bienes. Pero sí vamos a presentar el siguiente diagrama de flujo que describe de manera gráfica cómo se desarrollarán las actividades dentro del Centro turístico.

DIAGRAMA DE FLUJO



CAPÍTULO

5

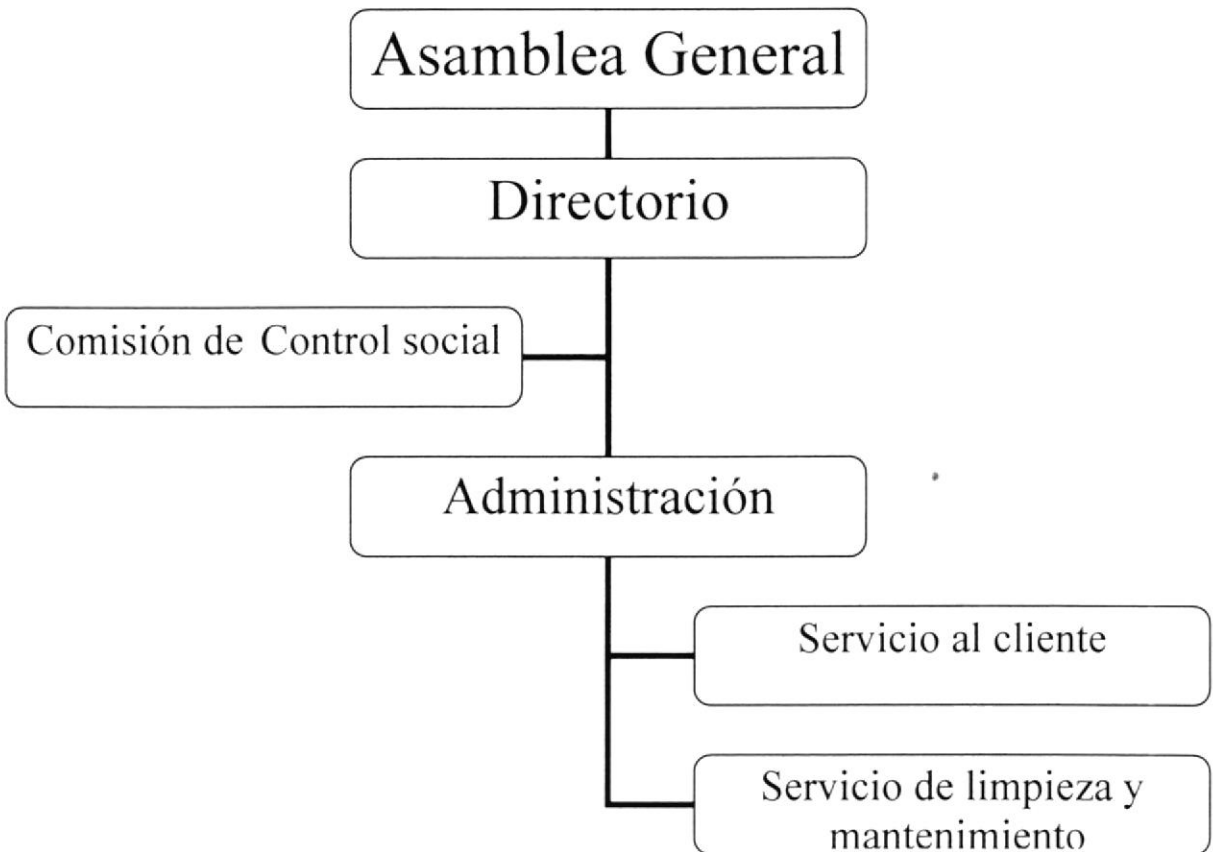
Estudio institucional

1. Tipo de Organización que tendrá el Proyecto

1.1 Estructura de la Organización en la fase de ejecución y en la de operación

Nuestra Organización tendrá la estructura legal de una “Cooperativa” cuyo Organigrama presentamos a continuación.

ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA “SAN ANTONIO”



Asamblea: es la máxima Autoridad de la Cooperativa. Define la composición del Directorio.

Directorio: diseña y planifica las estrategias de la Organización social definidas en la Asamblea General. El Directorio tendrá un Presidente.

Comisión de control social: Garantiza un control colectivo que evite la presencia de corrupción.

Administración: maneja técnicamente los recursos económicos, humanos y físicos de la Cooperativa en el marco de la estrategia y reglamento dictados por el Directorio.

Servicio al cliente: es el grupo humano que se encarga de atender al cliente en todas las actividades dentro del Complejo.

Servicio de limpieza y mantenimiento: es el grupo humano que hará las labores de limpieza de las instalaciones y su mantenimiento, así como de cuidado de los animales.

1.2 Perfiles del personal en la fase de ejecución del Proyecto y costos

El equipo de trabajo para la ejecución del Proyecto será el siguiente:

1. Director del Proyecto: Economista, Experto en Formulación, Gestión y Administración de Proyectos de desarrollo rural.

Costo: 3% de la Inversión Inicial del Proyecto

2. Abogado: Experto en Constitución de Empresas turísticas y Experto en Administración de contratos y litigios laborales.

Costo: \$300 mensuales durante seis meses y doce días con la figura de Servicios prestados

3. Coordinador técnico: Arquitecto, Experto en Elaboración y análisis de Diseños de Infraestructuras y Experto en Dirección de sembríos.

Costo: \$ 300 por una sola ocasión con la figura de Servicios prestados

4. Coordinador técnico: Ingeniero Civil, Experto en Dirección de construcciones de Ingeniería Civil

Costo: \$300 mensuales por 3 meses con la modalidad de Servicios prestados

5 Encargado de compras y traslado: Experto en cotizaciones y adquisición de animales domésticos de pastoreo; Experto en compra de semillas y plantas

Costo: \$200 por una sola ocasión con la modalidad de Contratación

6. Encargado de compras y traslado: Experto en cotización y adquisición de muebles y enseres

Costo: \$200 por una sola ocasión con la modalidad de Contratación

7. Grupo de 20 campesinos para siembra: Expertos en siembra de pasto, de plantitas nativas y de pino y ciprés

Costo: \$15 diarios a cada uno durante doce días con la modalidad de Servicios prestados con emisión de liquidación de compras

8. Administrador de cuentas: Contador Público Autorizado con experiencia en realizar las actividades del ciclo contable y obligaciones tributarias. Costo: \$250 mensuales durante seis meses y doce días con la modalidad de Servicios prestados.

1.3 Perfiles del personal en la fase de operación del Proyecto

El personal que laborará en la fase operativa del Proyecto será proveniente de la Comunidad "San Antonio" y el Administrador será de fuera de la Comunidad; estos colaboradores son los siguientes:

1. Tarea de cobranza: una mujer capacitada y encargada de recaudar el pago de entrada

Costo: \$15 diarios durante ocho días cada mes bajo la modalidad de servicios prestados con emisión de liquidación de compras.

2. Servicio de paseos a caballo: dos hombres capacitados y encargados de atender este servicio.

Costo: \$15 diarios a cada uno durante ocho días cada mes bajo la modalidad de servicios prestados con emisión de liquidación de compras.

3. Servicio de visita a llamas y alpacas: una mujer y un hombre capacitados y encargados de atender este servicio. Costo: \$15 diarios a cada uno durante ocho días cada mes bajo la modalidad de servicios prestados con emisión de liquidación de compras.

4. Servicio de pesca de truchas: una mujer capacitada y encargada de atender este servicio
Costo: \$15 diarios durante ocho días cada mes con la modalidad de servicios prestados con emisión de liquidación de compras.

5. Servicio de paseo de interpretación: dos mujeres capacitadas y encargadas de este servicio
Costo: \$15 diarios a cada una durante ocho días cada mes con la modalidad de servicios prestados con emisión de liquidación de compras

6. Servicio de Restaurante: dos mujeres encargadas de cocinar y servir comidas típicas de la localidad
Costo: \$15 diarios a cada una durante ocho días cada mes con la modalidad de servicios prestados con emisión de liquidación de compras

7. Servicio de ciclismo de montaña: una mujer capacitada y encargada de atender este servicio.
Costo: \$15 diarios durante ocho días cada mes con la modalidad de servicios prestados con emisión de liquidación de compras

8. Limpieza y mantenimiento: dos mujeres y un hombre capacitados para esta tarea.
Costo: \$15 diarios durante doce días cada mes con la modalidad de servicios prestados con emisión de liquidación de compras

9. Cuidado y limpieza de los animales: dos hombres y una mujer capacitados y encargados esta tarea.
Costo: \$200 mensuales a cada uno con la modalidad de Contratación.

10. Administración: Un Administrador-Contador experto en esos campos que estará encargado de Administrar los recursos económicos, humanos y físicos del Complejo turístico y de llevar la Contabilidad y administrar los asuntos tributarios.
Costo: \$400 mensuales con la modalidad de Contratación.

2. Programa de ejecución del Proyecto

2.1 Tiempo total de ejecución y período de inicio y término de cada etapa.

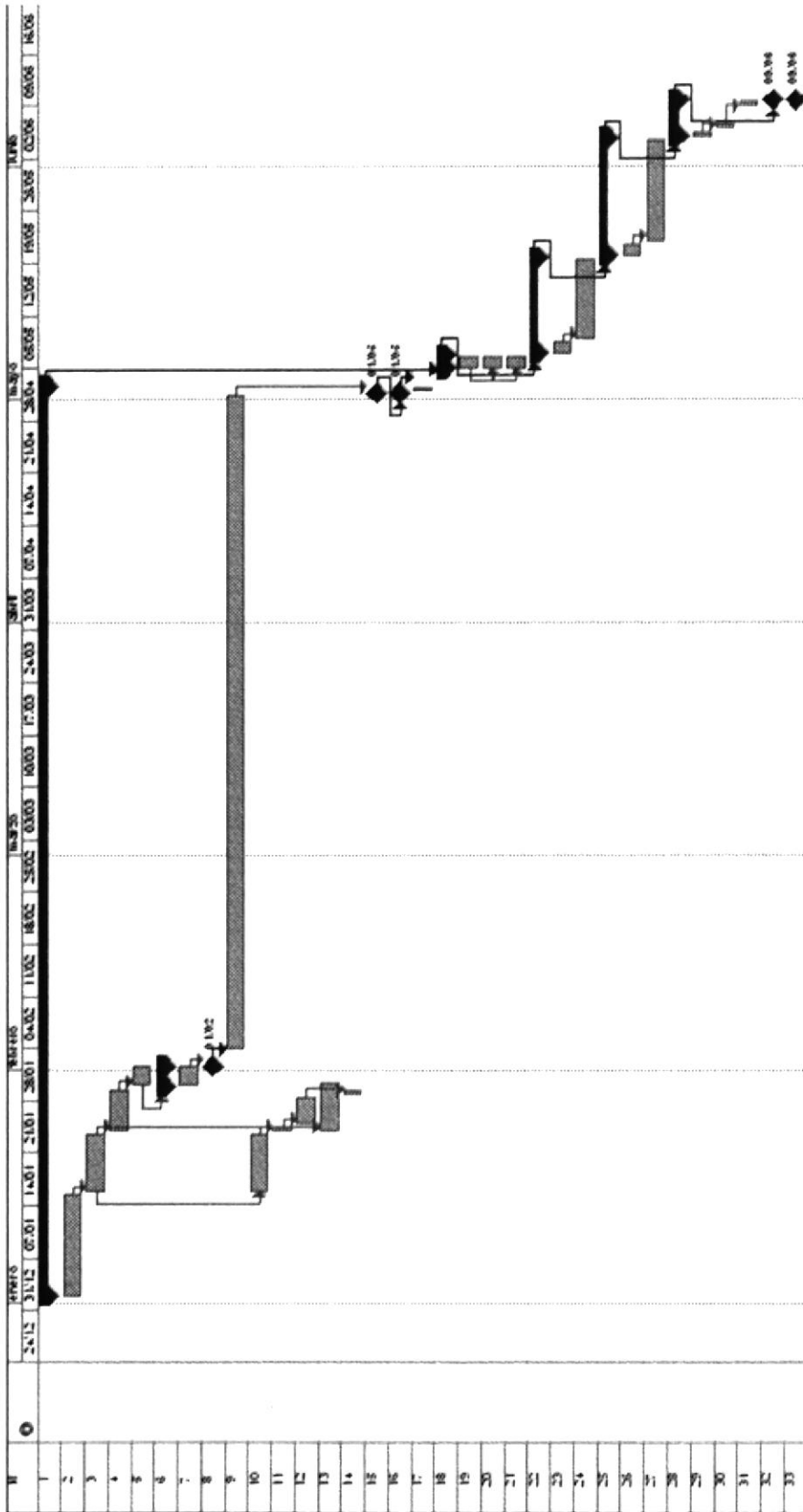
No.	Nombre de la tarea	Duración	Comienzo	Fin
1	Construir infraestructura y acondicionarla	84 días	02/01/2008	02/05/2008
2	Obtener permisos	2 sem.	02/01/2008	15/01/2008
3	Diseño de infraestructura	6 días	16/01/2008	23/01/2008
4	Diseño estructural	4 días	24/01/2008	29/01/2008
5	Diseño eléctrico	3 días	30/01/2008	01/02/2008
6	Diseño sanitario	3 días	30/01/2008	01/02/2008
7	Contratar Constructora	3 días	30/01/2008	01/02/2008
8	1er Desembolso por construcción	0 días	01/02/2008	01/02/2008
9	Construcción de la obra	3 mss	04/02/2008	01/05/2008
10	Compra y colocación de muebles y enseres	6 días	16/01/2008	23/01/2008
11	Compra y colocación de bicicletas	1 día	24/01/2008	24/01/2008
12	Compra de semillas de pasto	2 días	25/01/2008	28/01/2008
13	Siembra de semillas	5 días	24/01/2008	30/01/2008
14	Compra de cañas de pesca	1 día	29/01/2008	29/01/2008
15	Entrega-recepción de la construcción	0 días	01/05/2008	01/05/2008
16	2do Desembolso por construcción	0 días	01/05/2008	01/05/2008
17	Compra de truchas	1 día	02/05/2008	02/05/2008
18	Colocar animales	2 días	05/05/2008	06/05/2008
19	Comprar y colocar llamas	2 días	05/05/2008	06/05/2008
20	Comprar y colocar alpacas	2 días	05/05/2008	06/05/2008
21	Comprar y colocar caballos	2 días	05/05/2008	06/05/2008
22	Sembrar área con pino y ciprés	9 días	07/05/2008	19/05/2008
23	Comprar plantas nativas	2 días	07/05/2008	08/05/2008
24	Sembrar plantas	7 días	09/05/2008	19/05/2008
25	Fuerza laboral preparada	12 días	20/05/2008	04/06/2008
26	Contratar personal	2 días	20/05/2008	21/05/2008
27	Capacitar personal	10 días	22/05/2008	04/06/2008
28	Ejecutar plan de promoción	3 días	05/06/2008	09/06/2008
29	Colocar valla publicitaria	1 día	05/06/2008	05/06/2008
30	Contratar anuncios comerciales	1 día	06/06/2008	06/06/2008
31	Suscribir Convenio con Municipio	1 día	09/06/2008	09/06/2008
32	Preparar plan de mitigación	0 días	09/06/2008	09/06/2008
33	Destinar Fondo de Contingencia	0 días	09/06/2008	09/06/2008

Fuente: Plan de ejecución del Proyecto en Project
Elaborado: Nelson Logroño

2.2 Fecha del período de prueba e inicio de la producción

No se ha previsto desarrollar un período de pruebas; sí en cambio tenemos previsto comenzar con la Operación del Proyecto el tercer Sábado del Mes de Mayo del año 2009.

2.3 Cronograma de actividades



Tercera Parte

Análisis

Previos

CAPÍTULO 6

Análisis financiero

1. Análisis de Inversiones

INVERSIONES FIJAS	
<i>Terreno</i>	
Costo por Ha.	500
No. Has.	36
Costo total	18000

Fuente: Departamento de Catastro de la Municipalidad de Guamote

Elaborado: Nelson Logroño

El terreno es un aporte de la Comunidad "San Antonio", ya que es propiedad de ellos. En realidad, el terreno es mucho más grande que 36 Has. pero es esa extensión la que vamos a utilizar, y ampliaremos la capacidad instalada si es que fuere necesario, lo cual no se prevé en nuestro flujo de fondos.

Infraestructura	Unidades	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
1 Oficina de Administración	<i>m²</i>	9	220	1980
1 Restaurante	<i>m²</i>	70	200	14000
1 Area Social	<i>m²</i>	50	75	3750
2 Baterías Sanitarias	<i>m²</i>	24	185	4440
1 Bodega	<i>m²</i>	7,5	120	900
2 Corrales	<i>m²</i>	100	3	300
1 Pozo de infiltración	<i>m²</i>			5500
Sub-total				30870
Dirección técnica 5%				1540
Imprevistos 2%				617
Costo total				33027

Fuente: Departamento de Presupuesto de Constructora ETINAR- Jefe de Presupuesto

Elaborado: Nelson Logroño

Vamos a encargar bajo contrato, la construcción de la Infraestructura a la Constructora ETINAR, la cual tiene mucha experiencia en este campo y nos cobrará en tres partes: la primera (40%) contra la firma del contrato, la segunda (30%) a la mitad de la obra y la tercera (30%) junto a la entrega de la obra.

Se precisa indicar, que los Corrales son los lugares donde duermen los animalitos y se protegen del clima.

Mobiliario			
	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unit.</i>	<i>Total</i>
mesas plásticas	25	10	250
sillas plásticas	60	3,5	210
sillas de cuero	2	12	24
escritorio de madera	1	200	200
Anaquele de cocina	1	300	300
Anaquele para comedor	1	300	300
mostrador	1	125	125
Costo total			1409

Fuente: Almacén Ferrisariato
Elaborado: Nelson Logroño

Los muebles son necesarios, sobre todo para quienes deseen estar en la sala de juegos de salón, y estos no representan un desembolso mayor; más importantes son los muebles que se usarán en el área de comedor y de cocina. Los precios de estos bienes los hemos cotizado en varios almacenes pero el más conveniente por costos es Ferrisariato.

Equipos			
	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unit.</i>	<i>Total</i>
Equipo de sonido	1	300	300

Fuente: Almacenes "La Ganga"
Elaborado: Nelson Logroño

La música no puede faltar y para ello vamos a adquirir un equipo de sonido de marca Daewoo que tiene radio, un sistema de 3 discos compactos y un sistema de dos cassettes y una potencia de volumen de 1200 W.

Semovientes

	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unit.</i>	<i>Total</i>
Llamas	20	150	3000
Alpacas	20	150	3000
Caballos	8	300	2400
Total			8400

Fuente: Comunidad "San Andrés" del Cantón Guano-Prov. De Chimborazo
Elaborado: Nelson Logroño

Los animalitos son parte fundamental del Proyecto y consideramos que la cantidad de 20 llamas y 20 alpacas son suficientes para nuestros fines, sea cual fuere el flujo de turistas que nos visiten. Al final del décimo año de actividades debemos reponer estos animalitos porque para entonces estarán entrando en la etapa final de su actividad reproductiva y empezarán a envejecer; esto no es bueno porque necesitamos de animales jóvenes, muy activos para la actividad recreativa de los turistas.

Estas adquisiciones las haremos a la Comunidad "San Andrés" ubicada en el Cantón Guano y que se dedica a la actividad de criar llamas, alpacas, guanacos y llingos para venderlos en el interior del país. Esta Comunidad trabaja con la asistencia técnica del Departamento de Reserva faunística del Ministerio del Ambiente del Ecuador.

Otros	Cantidad	Precio Unit.	total
Bicicletas	15	100	1500
Mesa de billar e implementos	2	520	1040
Mesa de tenis de mesa e implementos	2	280	560
Juegos infantiles mecánicos	2	700	1400
Cañas de pesca	20	12	240
total			4740

Fuente: Importadora Delgado-Guayaquil

Elaborado: Nelson Logroño

Hay pocos lugares que en los que se ofertan mesas de billar, de micro tenis y cañas de pesca, y de esos, el de costos más convenientes es la Importadora Delgado instalada en Guayaquil.

CÉDULA DE ACTIVOS FIJOS

Descripción	Unidades	Cantidad	Valor Unitar.	Valor total
Terreno	Ha	36	500	18000
1 Oficina de Administración	m ²	9	220	1980
1 Restaurante	m ²	70	200	14000
1 Área Social	m ²	50	75	3750
2 Baterías Sanitarias	m ²	24	185	4440
1 Bodega	m ²	7,5	120	900
2 Corrales	m ²	100	3	300
Pozo de infiltración	Unidad	1	5500	5500
mesas plásticas	Unidad	25	10	250
sillas plásticas	Unidad	60	3,5	210
sillas de cuero	Unidad	2	12	24
escritorio de madera	Unidad	1	200	200
Anaquele de cocina	Unidad	1	300	300
Anaquele para comedor	Unidad	1	300	300
mostrador	Unidad	1	125	125
Equipo de sonido	Unidad	1	300	300
Llamas	Unidad	10	150	1500
Alpacas	Unidad	10	150	1500
Caballos	Unidad	8	300	2400
Bicicletas	Unidad	15	100	1500
Mesa de billar e implem.	Unidad	2	520	1040
Mesa de microtenis e implem.	Unidad	2	280	560
Juegos infantiles mecánicos	Unidad	2	700	1400
Cañas de pezca	Unidad	20	12	240
TOTAL				60719

Fuente: Cuadros de cotizaciones de Análisis financiero

Elaborado: Nelson Logroño

GASTOS PREOPERATIVOS

	Cant.	Costo unitario	Costo total
Permiso Municipal de construcción	1	30	30
Permiso Municipal de funcionamiento	1	20	20
Permiso del Ministerio de Turismo	1	40	40
Dirección Técnica de la Construcción	1		1540
Imprevistos de construcción	1		617
Diseño de Infraestructura	1	800	800
Diseño Estructural	1	100	100
Diseño Eléctrico	1	200	200
Diseño Sanitario	1	400	400
Estudio técnico	1		400
Estudio legal	1		300
Estudio de Mercado	1		800
Análisis Ambiental	1		400
Capacitación del Personal	2	300	600
Colocación de valla publicitaria	1	200	200
Contratación de anuncios comerciales	15	25	375
Pallas de bronce	6	15	90
Ollas de aluminio	6	10	60
Cucharones de madera	10	0,8	8
Cuchillos de cocina	4	1,5	6
Cucharas metálicas	10	0,5	5
Escobas de plástico	5	2	10
Trapos de tela	20	0,4	8
Tachos de basura	15	3,5	52,5
Libras de truchas	100	1,2	120
Bozales	24	2,5	60
Frenos	24	2	48
Estribos	24	2,5	60
Monturas	24	3	72
Focos de 100 vatios	12	0,4	4,8
Plantitas de pino	800	0,5	400
Plantitas de ciprés	800	0,5	400
Siembra de plantitas			400
Plantas de tilo	250	0,4	100
Plantas de yagual	250	0,4	100
Plantas de colle	250	0,4	100
Plantas de quishuar	250	0,4	100
Plantas de chachacomo	250	0,4	100
Plantas de llinilin	250	0,4	100
Siembra de plantitas			300
Transporte de enseres y materiales			15
Transporte de muebles y equipo			25
Transporte de llamas y alpacas			60
Transporte de caballos			35
Transporte de plantitas			20
Extintor de incendios			25
Sacos de semilla de pasto	8	40	320
Siembra de semillas de pasto			150
			10176,3

Fuente: Granja agrícola "Totorillas"-Guamote
Elaborado: Nelson Logroño

Cabe mencionar aquí que los Gastos preoperativos en circunstancias normales deberían amortizarse durante el horizonte del proyecto con la finalidad de que se convierta en una cifra deducible del Impuesto a la Renta; sin embargo, en nuestro flujo no se encontrará esta amortización porque no tenemos Impuesto a la Renta.

Es también oportuno dejar en claro que las Instituciones financieras públicas y privadas no hacen préstamos para Gastos preoperativos por lo cual tendremos que buscar financiamiento para ellos, en la Fundación Fondo Populorum Progreso.

Es interesante observar, la variedad de gastos de preinversión que tenemos, desde permisos para funcionar, pasando por los Estudios previos y terminando con enseres de cocina y gastos de semillas de pasto y plantitas nativas.

En primera instancia se puede pensar que los bosques de pino y ciprés se los debe considerar activos fijos; sin embargo se debe tener cuidado en esto, porque en principio estos bosques no existen sino que se nacen luego del gasto que representa comprar, transportar y sembrar las plantitas que con los años se convierten en bosques.

CAPITAL DE TRABAJO						
Rubro	Desglose	Unidad	Cantidad diaria	Cantidad mensual	Costo unitario	Costo mensual
Sueldos						2240
Alimentos para	Carne de chancho	libras	35	280	0,8	224
Restaurante	Carne de res	libras	20	160	0,6	96
	Carne de gallina	gallinas	8	64	3,5	224
	Carne de cuy	cuyes	10	80	3	240
	Carne de conejo	conejos	8	64	4	256
	Papa	libras	40	320	0,08	25,6
	Mote	libras	20	160	0,1	16
	Cebolla colorada	libras	12	96	0,08	7,68
	Cebolla blanca	atados	1	8	0,25	2
	Aji	libras	5	40	0,1	4
	Tomate	libras	10	80	0,1	8
	Maní molido	libras	10	80	0,15	12
	Sal	libras	1,5	12	0,25	3
	Choclo	unidades	35	280	0,04	11,2
	Queso	unidades	5	40	0,5	20
	Gaseosa pequeña	0,30 litros	45	360	0,25	90
	Gaseosa grande	3 litros	20	160	0,85	136
	Jugo envasado	0,50 litros	15	120	0,4	48
	Canela	libras	12	96	0,05	4,8
	Aguardiente	botellas	3	24	0,8	19,2
	naranja	unidades	20	160	0,02	3,2
	limón	unidades	15	120	0,05	6
	perejil	atados	1	8	0,1	0,8
	Agua envasada	0,3 litros	25	200	0,15	30
	Azúcar	libras	2	16	0,2	3,2
Suministros de oficina	Cuaderno contable	unidades		1	1,5	1,5
	Hoja bond	paquete 500		1	3	3
	Cuaderno cuadros	unidades		1	1,5	1,5
	pluma	unidades		5	0,25	0,75
	lápiz	unidades		3	0,2	0,6
	borrador	unidades		3	0,15	0,45
	Nota de venta	talonario 100		5		20
Servicio de luz eléctrica						15
Artículos de limpieza	Jabón	unidades	3	24	0,35	8,4
	Papel higiénico	rollo	4	32	0,4	12,8
	Servilleta	paquete 100	2	16	0,6	9,6
	Palillo de diente	caja 100	1	8	0,2	1,6
	Desinfectante	litro		10	1	10
	Detergente	kilogramo		5	1,5	7,5
						3823,38

Fuente: Feria Agropecuaria del Cantón Guamote

Elaborado: Nelson Logroño

Tampoco la Banca financia Capital de trabajo, así que para esto también tendremos que buscar apoyo en la Fundación Fondo Ecuatoriano Populorum Progreso.

El Capital de trabajo se lo ha calculado, estableciendo como giro del negocio el tiempo de un mes calendario. En ese espacio de tiempo se espera que el Proyecto empiece a generar recursos propios para seguir operando sin más inyecciones de dinero externas.

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO = (COSTO ANUAL/365)*PERIODO DE DESFASE
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO = (COSTO MENSUAL*12/12)*PERIODO DE DESFASE
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO = (3823,38*12MESES/12MESES)*1 MES
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO = 3823,38

Fuente: Sapag Chain, Formulación y evaluación de Proyectos

Elaborado: Nelson Logroño

COSTOS VARIABLES				
ACTIVIDAD	<i>Número de trabajadores</i>	<i>Jornal diario (\$)</i>	<i>Días de trabajo por mes</i>	<i>Sueldo total mensual</i>
Paseos a caballo	3	15	8	360
Visita a caméildos	2	15	8	240
Paseos con guías	2	15	8	240
Servicio de Restaurante	3	10	8	240
Pezca de truchas	1	15	8	120
Ciclismo	1	15	8	120
Alimentos para Restaurante				1490,68
COSTOS VARIABLES MENSUALES				2810,68

Fuente: Análisis financiero del Proyecto

Elaborado: Nelson Logroño

Vamos a explicar algunas cuestiones relativas a los costos variables, también llamados costos de producción.

Los costos variables en nuestro Proyecto son los gastos en los que hay que recurrir para producir cada uno de los servicios que ofrecemos.

Como se puede apreciar en el cuadro, las remuneraciones a los trabajadores no alcanzan el salario mínimo vital; y la razón es que ellos trabajarán solamente Sábados y Domingos porque el Proyecto funcionará esos días nada más.

Lo anterior nos conduce a establecer un sistema de contratación laboral por servicios prestados.

Por último, explicamos cómo se produce en el flujo de fondos el cambio de los costos de producción de un año a otro. Como hemos calculado los ingresos para el primer año y sus respectivos costos de producción, se ha calculado la relación porcentual entre los dos rubros; esta relación indica que los costos de producción son el 52,6% de los ingresos, pues entonces hemos establecido el siguiente supuesto:

Los costos de producción para todos y cada uno de los años serán el 52,6% de los ingresos.

COSTOS FIJOS	
	Costo mensual
Sueldo mensual de Administrador	200
Sueldo mensual de Cobrador	120
Sueldo mensual de personal de limpieza y mantenimiento	240
Sueldo mensual de personal de cuidado de los animales	360
Servicio de luz	15
Suministros de oficina	27,8
Artículos de limpieza	49,9
COSTOS FIJOS MENSUALES	1012,7

Fuente: Análisis financiero del Proyecto

Elaborado: Nelson Logroño

En este rubro señalaremos que los costos fijos, los cuales están integrados por los gastos de remuneraciones, gastos de luz y compra de artículos varios cambia año tras año en diferentes magnitudes que representan en promedio un incremento del 6% anual, que se sustenta en el hecho de que vamos a incorporar cada año a un nuevo empleado que ayude a atender la creciente visita de turistas y también se incrementará las remuneraciones en la misma proporción del incremento de la inflación anual del año 2006 con respecto al 2005.

Por último se prevé que el gasto de luz se mantenga casi invariable y el consumo de suministros de oficina y artículos de limpieza se incrementen máximo en un 2,5% cada año.

A continuación, presentamos el cuadro de amortización del préstamo que vamos a obtener de la Corporación Financiera Nacional.

Escogimos esta Institución Pública por varias ventajas que ofrece, estas son:

- La posibilidad de obtener desde \$50000 hasta \$1000000
- Dentro de las actividades que financia están los Complejos turísticos
- Otorga plazos de hasta 10 años para cancelar la deuda
- Una tasa de interés inferior a la de mercado

La C.F.N. nos ofrece un crédito que represente máximo el 70% del total de la inversión con una tasa promedio anual del 10,5% pero reajutable.

Nosotros le hemos solicitado un crédito por \$52895 con pagos trimestrales. Nuestra intención es cancelar la deuda lo más pronto posible, pero en todo caso según el plan de pagos, tenemos 40 cuotas para absolverla.

CUADRO DE AMORTIZACION				
PERIODO	PAGO	INTERESES	ABONO	SALDO
0				52895
1	\$ 2.151,74	\$ 1.388,49	\$ 763,24	\$ 52.131,76
2	\$ 2.151,74	\$ 1.368,46	\$ 783,28	\$ 51.348,48
3	\$ 2.151,74	\$ 1.347,90	\$ 803,84	\$ 50.544,64
4	\$ 2.151,74	\$ 1.326,80	\$ 824,94	\$ 49.719,71
5	\$ 2.151,74	\$ 1.305,14	\$ 846,59	\$ 48.873,11
6	\$ 2.151,74	\$ 1.282,92	\$ 868,82	\$ 48.004,30
7	\$ 2.151,74	\$ 1.260,11	\$ 891,62	\$ 47.112,67
8	\$ 2.151,74	\$ 1.236,71	\$ 915,03	\$ 46.197,65
9	\$ 2.151,74	\$ 1.212,69	\$ 939,05	\$ 45.258,60
10	\$ 2.151,74	\$ 1.188,04	\$ 963,70	\$ 44.294,90
11	\$ 2.151,74	\$ 1.162,74	\$ 988,99	\$ 43.305,91
12	\$ 2.151,74	\$ 1.136,78	\$ 1.014,96	\$ 42.290,95
13	\$ 2.151,74	\$ 1.110,14	\$ 1.041,60	\$ 41.249,35
14	\$ 2.151,74	\$ 1.082,80	\$ 1.068,94	\$ 40.180,41
15	\$ 2.151,74	\$ 1.054,74	\$ 1.097,00	\$ 39.083,41
16	\$ 2.151,74	\$ 1.025,94	\$ 1.125,80	\$ 37.957,62
17	\$ 2.151,74	\$ 996,39	\$ 1.155,35	\$ 36.802,27
18	\$ 2.151,74	\$ 966,06	\$ 1.185,68	\$ 35.616,60
19	\$ 2.151,74	\$ 934,94	\$ 1.216,80	\$ 34.399,80
20	\$ 2.151,74	\$ 902,99	\$ 1.248,74	\$ 33.151,05
21	\$ 2.151,74	\$ 870,22	\$ 1.281,52	\$ 31.869,53
22	\$ 2.151,74	\$ 836,58	\$ 1.315,16	\$ 30.554,37
23	\$ 2.151,74	\$ 802,05	\$ 1.349,68	\$ 29.204,69
24	\$ 2.151,74	\$ 766,62	\$ 1.385,11	\$ 27.819,58
25	\$ 2.151,74	\$ 730,26	\$ 1.421,47	\$ 26.398,11
26	\$ 2.151,74	\$ 692,95	\$ 1.458,79	\$ 24.939,32
27	\$ 2.151,74	\$ 654,66	\$ 1.497,08	\$ 23.442,24
28	\$ 2.151,74	\$ 615,36	\$ 1.536,38	\$ 21.905,87
29	\$ 2.151,74	\$ 575,03	\$ 1.576,71	\$ 20.329,16
30	\$ 2.151,74	\$ 533,64	\$ 1.618,09	\$ 18.711,07
31	\$ 2.151,74	\$ 491,17	\$ 1.660,57	\$ 17.050,50
32	\$ 2.151,74	\$ 447,58	\$ 1.704,16	\$ 15.346,34
33	\$ 2.151,74	\$ 402,84	\$ 1.748,89	\$ 13.597,44
34	\$ 2.151,74	\$ 356,93	\$ 1.794,80	\$ 11.802,64
35	\$ 2.151,74	\$ 309,82	\$ 1.841,92	\$ 9.960,72
36	\$ 2.151,74	\$ 261,47	\$ 1.890,27	\$ 8.070,46
37	\$ 2.151,74	\$ 211,85	\$ 1.939,89	\$ 6.130,57
38	\$ 2.151,74	\$ 160,93	\$ 1.990,81	\$ 4.139,76
39	\$ 2.151,74	\$ 108,67	\$ 2.043,07	\$ 2.096,70
40	\$ 2.151,74	\$ 55,04	\$ 2.096,70	\$ 0,00

Fuente: Corporación Financiera Nacional
Elaborado: Nelson Logroño

Nos ocupa ahora la tarea de encontrar el Punto de equilibrio del Proyecto cuyo cálculo presentamos de inmediato.

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$P.E. = (CF)/(P - Cvu)$$

$$P.E. = (7598)/(8 - 2,4534)$$

$$P.E. = \$1369,85$$

P.E. : Punto de equilibrio
C.F.: Costo fijo = \$7598
P : Precio = \$5

Cvu :Costo variable unitario
Cvu = 21075 / 8000
Cvu = \$2,6344

Dentro del Punto de equilibrio nos encontramos con una dificultad que tiene que ver con la determinación del Costo variable unitario.

En este punto cabe puntualizar que lo que nos toca averiguar es el costo variable por turista, o sea, el costo variable de atender a cada visitante. Aquí formulo un par de preguntas: ¿cómo podemos saber la cantidad de turistas que efectivamente irán a nuestro Centro de diversiones?, y, aún cuando lo supiéramos, ¿cómo podríamos establecer el costo de la atención por turista habida cuenta de que cada turista hará uso de los servicios recreativos que desee y por el tiempo que desee ya que a cambio del pago de una entrada tendrá derecho de disfrutar de todas las actividades dentro del Complejo?

Analizando la última pregunta, cabe hacer una tercera: ¿deberíamos entonces calcular el costo variable de atender a todos los miles de turistas que nos lleguen por año, uno por uno?

Se dice que las ideas se entienden mejor de un modo gráfico, así que vamos a explicar lo anterior a través de un ejemplo.

Ejemplo:

Vamos a suponer que nos visitan el primer año 3 turistas y estos hacen uso de nuestras actividades de diversión, de la siguiente manera:

El turista 1 hace paseo a caballo durante media hora, luego juega una partida de billar con sus amigos por espacio de dos horas y por último se sienta en el pasto del Complejo para disfrutar del ambiente del páramo.

El turista 2 hace ciclismo una hora y luego se integra al paseo de interpretación con guías para acabar con una caminata hacia la laguna de Ozogoché.

El turista 3 hace visita a las llamas media hora, luego se sirve alguna comida típica y ahí acaba su jornada.

La reflexión que cabe en este ejemplo es: en este escenario de tanta heterogeneidad de las actividades de los turistas y tiempos utilizados en cada actividad, **no** podemos calcular un costo variable unitario estándar, es decir, un costo variable unitario que represente a todos los turistas.

Por tal motivo consideramos inconveniente calcular el Costo variable unitario y por tanto el punto de equilibrio. En todo caso el costo variable y punto de equilibrio cuyo cálculo hemos presentado es una buena referencia para calcular el precio de entrada al Complejo.

El costo variable unitario que tenemos es el resultado de dividir el costo variable total anual del primer año para el número de turistas que hemos determinado mediante un Supuesto que podrían visitar nuestro Complejo el primer año.

Pienso que es un criterio válido porque ese costo variable total anual de \$21075 es el costo variable que de acuerdo a nuestro análisis financiero es el necesario para atender a 8000 personas. Así que ese cálculo es una buena referencia para calcular el precio basado en el costo; y recordemos que el precio también se fija considerando la disposición a pagar.

Entonces el precio quedará fijado en \$5, el mismo que es un valor que la mayoría de los encuestados está dispuesto a pagar y que está por encima de nuestro costo variable unitario **referencial** en casi un 100% de la magnitud del mismo.

CUADRO PARA LA EVALUACIÓN DEL RIESGO DE MERCADO					
SITUACIÓN NORMAL					
	Peso en %	Bajo riesgo (entre 2 y 4)	Riesgo medio (entre 5 y 7)	Riesgo alto (entre 8 y 9)	Puntos
MERCADO	45				
Potencial	5	3			15
Competencia	10	2			20
Cuota de mercado	5	3			15
Diferenciación	10	3			30
Barreras de entrada	10			8	80
Condiciones	5		5		25
VENTAS	35				
Márgenes	35			8	280
SUMINISTROS	20	2			40
	100				505

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

<i>EVALUACIÓN DEL RIESGO TOTAL (SITUACIÓN NORMAL)</i>			
<i>Riesgo económico</i>		<i>Riesgo financiero</i>	
1 Ventas anuales	68720	10 Inversión	88895
2 Costos variables	21075	11 Financiamiento con deuda	60%
3 Margen de contribución	47645	12 Tasa de interés anual	10,5%
4 % de margen	69	13 Interés anual	5600
5 Gastos fijos	7598	14 Punto de equilibrio (\$)	19128
6 % de gastos fijos	11	15 Punto de equilibrio (meses)	3,34
7 Punto de equilibrio (\$)	11012	16 Potencial de absorción	3,61
8 Punto de equilibrio (meses)	1,92		
9 Potencial de absorción	6,27		

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto

Elaborado: Nelson Logroño

Ahora nos interesa cuantificar a través del análisis de riesgo, el valor del costo de oportunidad o TREMA que a su vez nos va servir para calcular el VAN de nuestro Proyecto.

Para comenzar cabe indicar que la TREMA es la ganancia mínima expresada en porcentaje que esperamos tenga el negocio para considerar que el mismo es viable y tomar la decisión de invertir.

El análisis de riesgo es muy importante en la cuantificación de la TREMA. El citado análisis consiste en cuantificar los riesgos económico y financiero, a través del cálculo de las variables que influyen en los aspectos económico y financiero inherentes a la actividad del Proyecto.

Mientras más elevado sea el riesgo, mayor será la TREMA y por tanto mayor la rentabilidad que se exigirá al Proyecto para considerarlo factible.

El riesgo económico y financiero, en nuestro caso depende de la variable **Número de turistas**, esto es, mientras más turistas lleguen menor será el riesgo del Proyecto.

Riesgo de mercado: 505	MEDIO
Riesgo económico y financiero: Mayor a 1,50	ALTO

Resultado: tenemos un nivel de riesgo DÉBIL

TREMA: 13% + 0,25(13%)

TREMA: 16,25%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto

Elaborado: Nelson Logroño

Arriba ya presentamos los cuadros de evaluación de riesgo para una situación normal en la cual se contempla que recibiremos el número de turistas establecido en el

Estudio técnico. Ahora presentamos los cuadros de riesgo para una situación pesimista y optimista.

CUADRO PARA LA EVALUACIÓN DEL RIESGO DE MERCADO SITUACIÓN PESIMISTA					
	<i>Peso en %</i>	<i>Bajo riesgo (entre 2 y 4)</i>	<i>Riesgo medio (entre 5 y 7)</i>	<i>Riesgo alto (entre 8 y 9)</i>	<i>Puntos</i>
MERCADO	45				
Potencial	5		6		30
Competencia	10	4			40
Cuota de mercado	5		5		25
Diferenciación	10	4			40
Barreras de entrada	10			8	80
Condiciones	5		5		25
VENTAS	35				
Márgenes	35			9	315
SUMINISTROS	20	4			80
	100				635

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

EVALUACIÓN DEL RIESGO TOTAL (SITUACIÓN PESIMISTA)				
<i>Riesgo económico</i>		<i>Riesgo financiero</i>		
1 Ventas anuales	50400	10 Inversión		88895
2 Costos variables	21075	11 Financiamiento con deuda		60%
3 Margen de contribución	29325	12 Tasa de interés anual		10,5%
4 % de margen	58	13 Interés anual		5600
5 Gastos fijos	7598	14 Punto de equilibrio (\$)		22756
6 % de gastos fijos	15	15 Punto de equilibrio (meses)		5,42
7 Punto de equilibrio (\$)	13100	16 Potencial de absorción		2,22
8 Punto de equilibrio (meses)	3,12			
9 Potencial de absorción	3,87			

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Riesgo de mercado: 635

MEDIO

Riesgo económico y financiero: Mayor a 1,50

ALTO

Resultado: tenemos un nivel de riesgo DEBIL
TREMA: 13% + 0,25(13%)
TREMA: 16,25%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

CUADRO PARA LA EVALUACIÓN DEL RIESGO DE MERCADO					
SITUACIÓN OPTIMISTA					
	Peso en %	Bajo riesgo (entre 2 y 4)	Riesgo medio (entre 5 y 7)	Riesgo alto (entre 8 y 9)	Puntos
MERCADO	45				
<i>Potencial</i>	5	2			10
<i>Competencia</i>	10	2			20
<i>Cuota de mercado</i>	5	2			10
<i>Diferenciación</i>	10	3			30
<i>Barreras de entrada</i>	10			8	80
<i>Condiciones</i>	5		5		25
VENTAS	35				
<i>Márgenes</i>	35			8	280
SUMINISTROS	20	2			40
	100				495

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

EVALUACIÓN DEL RIESGO TOTAL (SITUACIÓN OPTIMISTA)					
Riesgo económico			Riesgo financiero		
1	Ventas anuales	76000	10	Inversión	88895
2	Costos variables	21075	11	Financiamiento con deuda	60%
3	Margen de contribución	54925	12	Tasa de interés anual	10,5%
4	% de margen	72	13	Interés anual	5600
5	Gastos fijos	7598	14	Punto de equilibrio (\$)	18331
6	% de gastos fijos	10	15	Punto de equilibrio (meses)	2,89
7	Punto de equilibrio (\$)	10553	16	Potencial de absorción	4,16
8	Punto de equilibrio (meses)	1,67			
9	Potencial de absorción	7,20			

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

Riesgo de mercado: 195

BAJO

Riesgo económico y financiero: Mayor a 1,50

ALTO

Resultado: tenemos un nivel de riesgo DEBIL

TREMA: 13% + 0,25(13%)

TREMA : 16,25%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto
Elaborado: Nelson Logroño

A continuación presentamos los flujos de fondos en los tres escenarios: normal, pesimista y optimista.

Pero antes queremos dejar en claro porque hay en los flujos una “**aparente falla**” en el cálculo de los ingresos.

En realidad tal falla no existe porque dentro de los ingresos no solamente debe constar el dinero recibido por concepto de pago de entrada al Centro turístico, sino que también debemos incluir los ingresos resultantes de la venta de comidas típicas en el Restaurante.

Para calcular los ingresos vamos a establecer un **supuesto** basado en un criterio conservador: El 40% de visitantes se sirve algún plato típico en nuestro Restaurante.

Además, cualquiera de nuestros platos típicos tendrá un valor de \$1,50.

De esta forma, tenemos que el 40% de los turistas en el primer año es igual a 3200 personas; ya que cada una se servirá un plato que costará \$1,50 entonces hacemos la siguiente operación:

$$3200 * 1,50 = 4800$$

Así, \$4800 es el ingreso en el primer año por concepto de ventas de comida. Esta misma operación se la hace para cada año y se suma ese valor al respectivo ingreso por cobro de entrada.

**FLUJO DE FONDOS FINANCIADO
SITUACION NORMAL**

No. de turistas		8000	10500	10800	11300	11750	12450	13000	13500	13900	14300
Precio		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión fija	-60719										
Gastos Preoperativos	-10176										
Capital de trabajo	-3823	-382	-210	-221	-232	-243	-256	-268	-282	-296	
Préstamo	52895										
Ingresos		44800	58800	60480	63280	65800	69720	72800	75600	77640	80080
Costos Producción		-21075	-30980	-31865	-33341	-34668	-36734	-38357	-39832	-41012	-42192
Gastos Administ.		-7598	-8357	-8775	-9214	-9675	-10158	-10666	-11200	-11759	-12347
Gastos Financieros		-5432	-5085	-4700	-4274	-3800	-3275	-2693	-2047	-1331	-536
Utilidad Operativa		10696	14378	15139	16451	17657	19553	21084	22522	23738	25004
Pago a Capital		-3175	-3522	-3907	-4333	-4807	-5331	-5914	-6560	-7276	-8070
Flujo de Operaciones		7521	10856	11232	12118	12850	14222	15170	15962	16462	16934
Beneficio por venta de llamas											250
Beneficio por venta de alpacas											250
Beneficio por venta de caballo											800
Beneficio por venta de Equipo sonido											50
Beneficio por venta de bicicletas											150
Beneficio por venta de mesas microten											40
Beneficio por venta de mesas de billar											70
Beneficio por venta de juegos infantiles											400
Compra de llamas											-1500
Compra de alpacas											-1500
Compra de caballos											-2400
Compra de sillas plásticas					-210						
Compra de mesas plásticas					-250						
Compra de equipo de sonido											-400
Compra de bicicletas											-1500
Compra de mesas de microtenis											-560
Compra de mesas de billar											-1040
Compra de juegos infantiles											-1800
Valor en libros de Terreno											18000
Valor en libros de Infraestructura											15435
Valor en libros de mueb. y enseres											375
Valor en libros de bosques											16000
Recuperación Cap. Trabajo											6213
FLUJO NETO DE FONDOS	-21823	7521	10856	11232	11658	12850	14222	15170	15962	16462	64267

VAN(16,25%) TIR

\$ 46.604,33 49%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto

FLUJO DE FONDOS FINANCIADO											
SITUACION PESIMISTA											
No. de turistas		6300	9500	10250	10740	11200	11630	12150	12570	12980	13340
Precio		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión fija	-60719										
Gastos Preoperativos	-10176										
Capital de trabajo	-3823	-382	-210	-221	-232	-243	-256	-268	-282	-296	
Préstamo	52895										
Ingresos		36300	53800	57730	60480	63050	65620	68550	70950	73240	75280
Costos Producción		-19123	-28346	-30416	-31865	-33219	-34574	-36117	-37382	-38588	-39663
Gastos Administ.		-7598	-8357	-8775	-9214	-9675	-10158	-10666	-11200	-11759	-12347
Gastos Financieros		-5432	-5085	-4700	-4274	-3800	-3275	-2693	-2047	-1331	-536
Utilidad Operativa		4148	12012	13838	15127	16356	17613	19074	20322	21561	22733
Pago a Capital		-3175	-3522	-3907	-4333	-4807	-5331	-5914	-6560	-7276	-8070
Flujo de Operaciones		973	8490	9931	10794	11549	12282	13160	13762	14285	14663
Beneficio por venta de llamas											250
Beneficio por venta de alpacas											250
Beneficio por venta de caballo											800
Beneficio por venta de Equipo sonido											50
Beneficio por venta de bicicletas											150
Beneficio por venta de mesas microtenis											40
Beneficio por venta de mesas de billar											70
Beneficio por venta de juegos infantiles											400
Compra de llamas											-1500
Compra de alpacas											-1500
Compra de caballos											-2400
Compra de sillas plásticas					-210						
Compra de mesas plásticas					-250						
Compra de equipo de sonido											-400
Compra de bicicletas											-1500
Compra de mesas de microtenis											-560
Compra de mesas de billar											-1040
Compra de juegos infantiles											-1800
Valor en libros de Terreno											18000
Valor en libros de Infraestructura											15435
Valor en libros de mueb. y enseres											375
Valor en libros de bosques											16000
Recuperación Cap. Trabajo											6213
FLUJO NETO DE FONDOS	-21823	973	8490	9931	10334	11549	12282	13160	13762	14285	61996

VAN(16,25%) TIR

\$ 33.843,49 38%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto

FLUJO DE FONDOS FINANCIADO

SITUACION OPTIMISTA

No. de turistas		8500	12240	13160	13850	14500	15230	15915	16560	17360	18600	
Precio		5	6	5	5	5	5	5	5	5	5	
AÑOS		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión fija	-80719											
Gastos Preoperativos	-10176											
Capital de trabajo	-3823	-382	-210	-221	-232	-243	-256	-268	-282	-296		
Préstamo	52895											
Ingresos		52300	67500	72280	76030	79550	83620	87375	90900	95140	101580	
Costos Producción		-27552	-35564	-38083	-40058	-41913	-44057	-46036	-47893	-50127	-53520	
Gastos Administ		-7598	-8357	-8775	-9214	-9675	-10158	-10668	-11200	-11759	-12347	
Gastos Financieros		-5432	-5085	-4700	-4274	-3800	-3275	-2693	-2047	-1331	-636	
Utilidad Operativa		11719	18494	20722	22484	24163	26129	27980	29761	31923	35177	
Pago a Capital		-3175	-3522	-3907	-4333	-4807	-5331	-5914	-6560	-7276	-8070	
Flujo de Operaciones		8544	14972	16815	18151	19356	20798	22066	23201	24647	27107	
Beneficio por venta de llamas												250
Beneficio por venta de alpacas												250
Beneficio por venta de caballo												800
Beneficio por venta de Equipo sonido												50
Beneficio por venta de bicicletas												150
Beneficio por venta de mesas microten												40
Beneficio por venta de mesas de billar												70
Beneficio por venta de juegos infantiles												400
Compra de llamas												-1500
Compra de alpacas												-1500
Compra de caballos												-2400
Compra de sillas plásticas					-210							
Compra de mesas plásticas					-250							
Compra de equipo de sonido												-400
Compra de bicicletas												-1500
Compra de mesas de microtenis												-560
Compra de mesas de billar												-1040
Compra de juegos infantiles												-1800
Valor en libros de Terreno												18000
Valor en libros de Infraestructura												15435
Valor en libros de mueb. y enseres												375
Valor en libros de bosques												16000
Recuperación Cap. Trabajo												6213
FLUJO NETO DE FONDOS	-21823	8544	14972	16815	17691	19356	20798	22066	23201	24647	27107	

VAN(16,25%) TIR

\$ 72.057,86 64%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto

FLUJO DE FONDOS SIN FINANCIAMIENTO

SITUACION NORMAL

No. de turistas		8000	10500	10800	11300	11750	12450	13000	13500	13900	14300
Precio		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión fija	-60719										
Gastos Preoperativos	-10176										
Capital de trabajo	-3623	-382	-210	-221	-232	-243	-256	-268	-282	-296	
Ingresos		44800	58800	60480	63280	65800	69720	72800	75600	77840	80080
Costos Producción		-21075	-30980	-31865	-33341	-34666	-36734	-38357	-39832	-41012	-42192
Gastos Administ.		-7598	-8357	-8775	-9214	-9675	-10158	-10666	-11200	-11759	-12347
Utilidad Operativa		16128	19463	19839	20725	21457	22828	23777	24569	25069	25540
Flujo de Operaciones		16128	19463	19839	20725	21457	22828	23777	24569	25069	25540
Beneficio por venta de llamas											250
Beneficio por venta de alpacas											250
Beneficio por venta de caballo											800
Beneficio por venta de Equipo sonido											50
Beneficio por venta de bicicletas											150
Beneficio por venta de mesas microten											40
Beneficio por venta de mesas de billar											70
Beneficio por venta de juegos infantiles											400
Compra de llamas											-1500
Compra de alpacas											-1500
Compra de caballos											-2400
Compra de sillas plásticas					-210						
Compra de mesas plásticas					-250						
Compra de equipo de sonido											-400
Compra de bicicletas											-1500
Compra de mesas de microtenis											-500
Compra de mesas de billar											-1040
Compra de juegos infantiles											-1800
Valor en libros de Terreno											18000
Valor en libros de Infraestructura											15435
Valor en libros de mueb. y enseres											375
Valor en libros de bosques											16000
Recuperación Cap. Trabajo											6213
FLUJO NETO DE FONDOS	-74718	16128	19463	19839	20265	21457	22828	23777	24569	25069	27273

VAN(16,25%) TIR

\$ 34.924 26%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto

Elaborado: Nelson Logroño

FLUJO DE FONDOS SIN FINANCIAMIENTO

SITUACION PESIMISTA

No. de turistas		6300	9500	10250	10740	11200	11630	12150	12570	12980	13340
Precio		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión fija	-60719										
Gastos Preoperativos	-10176										
Capital de trabajo	-3823	-382	-210	-221	-232	-245	-256	-268	-282	-296	
Ingresos		36300	53800	57730	60480	63050	65620	68550	70950	73240	75280
Costos Producción		-19123	-28346	-30416	-31865	-33219	-34574	-36117	-37382	-38588	-39663
Gastos Administ.		-7598	-8357	-8775	-9214	-9675	-10158	-10668	-11200	-11759	-12347
Utilidad Operativa		9580	17097	18538	19401	20156	20888	21767	22369	22892	23269
Flujo de Operaciones		9580	17097	18538	19401	20156	20888	21767	22369	22892	23269
Beneficio por venta de llamas											250
Beneficio por venta de alpacas											250
Beneficio por venta de caballo											800
Beneficio por venta de Equipo sonido											50
Beneficio por venta de bicicletas											150
Beneficio por venta de mesas microten											40
Beneficio por venta de mesas de billar											70
Beneficio por venta de juegos infantiles											400
Compra de llamas											-1500
Compra de alpacas											-1500
Compra de caballos											-2400
Compra de sillas plásticas					-210						
Compra de mesas plásticas					-250						
Compra de equipo de sonido											-400
Compra de bicicletas											-1500
Compra de mesas de microtenis											-560
Compra de mesas de billar											-1040
Compra de juegos infantiles											-1800
Valor en libros de Terreno											18000
Valor en libros de Infraestructura											15435
Valor en libros de mueb. y enseres											375
Valor en libros de bosques											16000
Recuperación Cap. Trabajo											6213
FLUJO NETO DE FONDOS	-74718	9580	17097	18538	18941	20156	20888	21767	22369	22892	70602

VAN(16,25%) TIR

\$ 22.163,18 22%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto

Elaborado: Nelson Logroño

FLUJO DE FONDOS SIN FINANCIAMIENTO

SITUACION OPTIMISTA

No. de turistas		9500	12240	13160	13850	14500	15230	15915	16560	17360	18600
Precio		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión fija	-60719										
Gastos Preoperativos	-10176										
Capital de trabajo	-3823	-382	-210	-221	-232	-243	-256	-268	-282	-296	
Ingresos		52300	67500	72280	76030	79550	83620	87375	90900	95140	101580
Costos Producción		-27552	-35564	-38083	-40058	-41913	-44057	-46036	-47893	-50127	-53520
Gastos Administ.		-7598	-8357	-8775	-9214	-9675	-10158	-10666	-11200	-11759	-12347
Utilidad Operativa		17151	23579	25422	26758	27963	29404	30673	31808	33254	35713
Flujo de Operaciones		17151	23579	25422	26758	27963	29404	30673	31808	33254	35713
Beneficio por venta de llamas											250
Beneficio por venta de alpacas											250
Beneficio por venta de caballo											800
Beneficio por venta de Equipo sonido											50
Beneficio por venta de bicicletas											150
Beneficio por venta de mesas microten											40
Beneficio por venta de mesas de billar											70
Beneficio por venta de juegos infantiles											400
Compra de llamas											-1500
Compra de alpacas											-1500
Compra de caballos											-2400
Compra de sillas plásticas					-210						
Compra de mesas plásticas					-250						
Compra de equipo de sonido											-400
Compra de bicicletas											-1500
Compra de mesas de microtenis											-560
Compra de mesas de billar											-1040
Compra de juegos infantiles											-1800
Valor en libros de Terreno											18000
Valor en libros de Infraestructura											15435
Valor en libros de mueb. y enseres											375
Valor en libros de bosques											16000
Recuperación Cap. Trabajo											8213
FLUJO NETO DE FONDOS	-74718	17151	23579	25422	26298	27963	29404	30673	31808	33254	83046

VAN(16,25%) TIR

\$ 60.378 32%

Fuente: Análisis financiero de este Proyecto

Elaborado: Nelson Logroño

Como se puede apreciar, se ha elaborado seis flujos porque tenemos que manejar tres escenarios: uno normal, uno pesimista y uno optimista que reflejan las situaciones de riesgo que hay que tomar en cuenta en un análisis de rentabilidad; además junto con los tres escenarios se ha elaborado flujos con y sin financiamiento.

De estos flujos se deduce en primer lugar que nuestro Proyecto es factible en lo financiero porque nos arrojan rentabilidades que superan la tasa mínima esperada, y segundo, es más conveniente llevar a cabo el Proyecto con un préstamo que financie la mayor parte de la inversión inicial ya que se ha demostrado que de esta forma se obtendrá una rentabilidad mayor que haciendo toda la inversión con recursos propios.

Cuarta Parte

Resultados

CAPÍTULO

7

Marco

Lógico

Matriz de Marco lógico: Propuesta para la Creación del Centro turístico de áreas naturales “San Antonio” - Guamote

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
FIN Incrementar Ingresos económicos	1. Mejoras en el 70% de viviendas de la Comunidad al término del segundo año de funcionamiento del proyecto. 2. Consumo diario de carne en 100% de familias de la Comunidad a partir del Inicio del segundo año	1. Informe de Inspección Contratado 2. Informe de resultados de encuesta contratada	1. El Centro turístico recibe al menos la cantidad de turistas calculada en el Estudio técnico de este Proyecto
PROPÓSITO Poner en marcha el Centro turístico	1. Incremento del 10% en los ingresos económicos de las familias de la Comunidad a partir del sexto mes de funcionamiento; este ingreso será administrado en un 90% de familias por las madres de familia y en un 10% por los padres.	1. Informe de resultados de encuesta contratada	1. Llegan 1000 turistas en promedio por mes desde el sexto mes de funcionamiento
COMPONENTES 1. Construir Infraestructura y acondicionarla	1.1 Una oficina Administrativa construida en tiempo máximo de 3 semanas , hasta la tercera semana de Diciembre de 2006 1.2 Un área social con dos servicios higiénicos construida en 4 semanas, hasta el tercera semana de Enero de 2007 1.3 Una bodega construida en dos semanas hasta la primera semana de Febrero de 2007 1.4 Un restaurante, construidos en tiempo máximo de tres semanas, hasta la cuarta semana de Febrero de 2007. 1.5 Acondicionamiento de la infraestructura con	1.1 Acta de entrega-recepción de obra 1.2 Acta de entrega-recepción 1.3 Acta de entrega-recepción 1.4 Acta de entrega-recepción 1.5 Informe de inspección	1. Existe saludables relaciones entre los campesinos, evitando así conflictos referentes a la propiedad de las instalaciones

	<p>los muebles y enseres adquiridos, la primera semana de Abril de 2007</p> <p>1.6 Sistema eléctrico instalado en dos semanas, hasta el 08/Marzo/07</p> <p>1.7 Sistema de agua por tubería instalado en una semana, hasta el 15/Marzo/07</p> <p>1.8 Sistema de evacuación de aguas servidas construido en dos semanas, hasta el 22/Marzo/07 disponibles desde el primer día de funcionamiento</p> <p>1.9 Seis corrales construidos en dos semanas hasta la primera semana de Abril de 2007</p> <p>1.10 Laguna de truchas construida y en servicio</p>		
2. Colocar animales Camélidos y caballos	<p>2.1 Veinte llamas colocadas la primera semana de Abril de 2007</p> <p>2.2 Veinte alpacas colocadas la primera semana de Abril de 2007</p> <p>2.3 Ocho caballos colocados la primera semana de Abril de 2007</p>	<p>1.6 Acta de entrega-recepción</p> <p>1.7 Acta de Entrega-recepción</p> <p>1.8 Acta de entrega-recepción</p> <p>1.9 Acta de entrega-recepción</p> <p>1.10 Acta de entrega-recepción</p> <p>2.1 Informe de inspección contratado</p> <p>2.2 Informe de inspección contratado</p> <p>2.3 Informe de inspección contratado</p>	<p>2. Los animales permanecen libres de robos por parte de personas de otras Comunidades</p>
3. Sembrar área con Árboles de pino y ciprés	<p>3.1 Diez Hectáreas forestadas con pinos con un promedio de 700 árboles por Hectárea desde la segunda semana de Abril de 2007</p> <p>3.2 Diez Hectáreas forestadas con ciprés con un promedio de 600 árboles por Ha. desde la segunda semana de Abril de 2007</p>	<p>3.1 Informe de equipo de técnicos contratado</p> <p>3.2 Informe de equipo de técnicos contratado</p>	<p>3. Los bosques permanecen libres de incendios forestales provocados por personas de otras Comunidades</p>
4. Sembrar área con plantas nativas	<p>4.1 Una Ha. sembrada con 500 plantitas de yagual</p>	<p>4.1 Informe de equipo de técnicos</p>	<p>4. Las plantitas nativas permanecen libres de</p>

	desde la primera semana de Abril de 2007	contratado	plagas
	4.2 Una Ha. sembrada con 500 plantitas de tilo desde la primera semana de Abril de 2007	4.2 Informe de equipo de técnicos contratado	
	4.3 Una Ha. sembrada con 500 plantitas de quishuar desde la primera semana de Abril de 2007	4.3 Informe de equipo de técnicos contratado	
	4.4 Una Ha. sembrada con 500 plantitas de colle desde la primera semana de Abril de 2007	4.4 Informe de equipo de técnicos contratado	
	4.5 Una Ha. sembrada con 500 plantitas de llinllin desde la primera semana de Abril de 2007	4.5 Informe de equipo de técnicos contratado	
	4.6 Una Ha. sembrada con 500 plantitas de lupina desde la primera semana de 2007	4.6 Informe de equipo de técnicos contratado	
	4.7 Una Ha. sembrada con 500 plantitas de chachacomo desde la primera semana de 2007	4.7 Informe de equipo de técnicos contratado	
5. Preparar fuerza laboral	5.1 Seis mujeres y dos hombres laborando en el área de atención al cliente laborando 10 horas diarias los Sábados y Domingos desde la segunda semana de Abril de 2007	5.1 Roles de pago	5. El personal se siente cómodo en su trabajo y permanece en el mismo al menos durante un año
	5.2 Cinco mujeres y un hombre laborando en el área de servicios generales ocho horas diarias los Sábados, Domingos y Lunes desde la segunda semana de Abril de 2007	5.2 Roles de pago	
	5.3 Un Administrador Contador laborando diez horas diarias los Sábados y Domingos, y cuatro horas los días Lunes desde la segunda semana de	5.3 Rol de pagos	

6. Ejecutar Plan de Promoción	Abril de 2007 6.1 Un registro de 500 turistas mensuales en promedio durante los dos primeros meses de funcionamiento	6.1 Registro contable	6. Existe una concurrencia de al menos 200 turistas el primer mes de funcionamiento
ACTIVIDADES 1.1 Obtención de permisos para construir y operar	1.1.1 Un permiso Municipal para construir obtenido la primera semana de Enero de 2007 por \$30 1.1.2 Un permiso Municipal de funcionamiento con duración de un año obtenido la primera semana de Marzo de 2007 por \$20 1.1.3 Un permiso del Ministerio de turismo válido por un año obtenido la primera semana de Marzo de 2007 por \$15	1.1.1 Comprobante de pago 1.1.2 Comprobante de pago 1.1.3 Comprobante de pago	1. Las condiciones climáticas permiten una pegada en el terreno de al menos el 60% de las plantitas de pino y ciprés durante los tres primeros meses después de la siembra
1.2 Diseño de Infraestructura	1.2 Gasto de diseño de infraestructura por \$800	1.2 Documento de Diseño	
1.3 Diseño Estructural	1.3 Gasto de diseño estructural por \$100	1.3 Documento de Diseño	
1.4 Diseño Eléctrico	1.4 Gasto de diseño Eléctrico por \$200	1.4 Documento de Diseño	
1.5 Diseño Sanitario	1.5 Gasto de diseño Sanitario por \$400	1.5 Documento de Diseño	
1.6 Contratación de Compañía Constructora	1.6 Gastos de contratación de Compañía por \$	1.6 Contrato	
1.7 Desembolsos por concepto de Construcción	1.7 Desembolsos por concepto de Construcción por \$ 33027	1.7 Facturas	
1.8 Compra de muebles y enseres	1.8 Compra de muebles y enseres por \$1709	1.8 Comprobantes de pago	
1.9 Compra de bicicletas	1.9 Compra de 15 bicicletas montaÑeras por \$1500	1.9 Factura	
1.11 Compra de semillas de pasto	1.10 Compra de 8 quintales de semilla de pasto por \$500	1.10 Comprobante de venta	
1.11 Siembra de semillas de pasto	1.11 Gasto de siembra de semillas de pasto por \$140	1.11 Comprobante de pago	
1.12 Compra de truchas	1.12 Compra de 100 libras	1.12 Comprobante	

	de truchas la última semana de Marzo de 2007 por \$120	de compra	
1.12 Compra de cañas de Pesca	1.13 Compra de 20 cañas de pesca la última semana de Marzo por \$240	1.13 Factura	
2.1 Compra de llamas, alpacas, caballos	2.1.1 Compra de 20 llamas por \$2000 2.1.2 Compra de 20 alpacas por \$2000 2.1.3 Compra de ocho caballos por \$2000	2.1.1 Comprobante de venta 2.1.2 Comprobante de venta 2.1.3 Comprobante de venta	
3.1 Compra de plantitas de pino y ciprés	3.1 20000 plantitas de Pino y Ciprés adquiridas la última semana de Septiembre del 2006 por \$ 1200	3.1 Comprobante de venta	
3.2 Siembra de plantitas de pino y ciprés	3.2 Siembra de plantitas de Pino y Ciprés sin costo	3.2 Informe de inspección	
4.1 Compra de plantas Nativas	4.1 500 plantitas de tilo, 500 de yagual, 500 de colle, 500 de quishuar, 500 de llinllin y 500 de chachacomo la última semana de Marzo por \$200	4.1 Comprobante de venta	
5.1 Contratación de personal para proyecto	5.1.1 Seis mujeres y dos hombres contratados para atención al cliente, cinco mujeres y un hombre contratados para servicios generales y un Administrador-Contador contratados la última semana de Marzo de 2007	5.1.1 Contratos	
5.2 Capacitación del personal	5.2.1 Seis mujeres y dos hombres capacitados durante la primera y segunda semana de Marzo de 2007 para atención al cliente por \$300 5.2.2 Cinco mujeres y un hombre capacitados en la segunda semana de Marzo de 2007 para servicios generales por \$150	5.2.1 Certificados De capacitación 5.2.2 Certificados de capacitación	

6.1 Colocación de valla Publicitaria	6.1 Una valla de 3 x 1,5 metros colocada la última semana de Marzo de 2007 por \$200	6.1 Fotografía	
6.2 Contratación de Anuncios comerciales	6.2 Quince anuncios Comerciales en Diario "El Espectador" de 15 x 12 cm. por \$350 contratado la segunda semana de Marzo 2007	6.2 Ejemplares del Diario con los anuncios	
6.3 Convenio con el Municipio del Cantón	6.3 Un convenio de cooperación para inclusión del Proyecto como destino dentro de la ruta turística del Cantón, suscrito la tercera semana de Noviembre de 2006 sin costo	6.3 Copia del Convenio	

Conclusiones

1. Este Proyecto es viable en lo financiero, conveniente en lo socioeconómico y sustentable en lo referente al medio ambiente. Por tanto podemos ejecutarlo.
2. Las Instituciones Educativas y las personas dedicadas a la investigación deben seguir desarrollando proyectos turísticos rurales ya que hay mucho por hacer en este campo en el Ecuador y cada vez más demanda.
3. Se debe continuar desarrollando en general, proyectos de desarrollo de Comunidades rurales, debido a que es en estas zonas en que se concentra el mayor porcentaje de la población de personas pobres.
4. Todas las personas que nos sentimos comprometidos con el desarrollo humano de los pueblos, tenemos que dedicarnos a realizar proyectos de desarrollo social productivo que sean de propiedad de las Comunidades.
5. Los Proyectos tienen éxito cuando las Comunidades participan de su Planificación, de su Ejecución y de su Operación.

BIBLIOGRAFÍA

1. Fundación CIDEAL, El Enfoque del marco lógico: 10 casos prácticos, 2001
2. SIISE, Sistema Integral de Indicadores Sociales del Ecuador, VERSIÓN 4.0, 2005
3. Nassir Sapag Chain, Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición
4. Canter, L.W., Manual de Evaluación de Impacto Ambiental (España, 1998)
5. Georg von Krogh – Kazuo Ichijo, Facilitar la creación de conocimiento, 2001
6. Castro – Mokate, Evaluación Económica y Social de Proyectos, Colombia, 2005
7. Corporación de Estudios y Publicaciones, Ley de Cooperativas del Ecuador, 2005
8. Municipalidad del Cantón Guamote – Ecuador, Patrimonio Natural – Inventario
9. Municipalidad del Cantón Guamote – Ecuador, Memoria Cultural, Tomo 1
10. INEC – Ecuador, Proyecciones de la Población: 2000 – 2025
11. INEC – Ecuador, Encuesta Nacional de Ingresos y Egresos de los Hogares del Ecuador, 2003 - 2004
12. INEC – Ecuador, VI Censo de Población y V de Vivienda, 2001
13. http://www.pmi.org/info/PP_StandardsKnowledgeResources.asp
14. <http://www.iadb.org/index.cfm?>
15. Consorcio Cooperativo Red Ecoturística, Turismo Rural Comunitario en Costa Rica y su proyección a Centroamérica, 2006
16. Bacci – Mujica, Turismo Rural en el Angel, Carchi – Ecuador: Perspectivas y Posibilidades, 2001
17. SKOCZEK, María, El papel del turismo rural en la transformación de los campos: El caso de México, 2003
18. Dirección Agropecuaria, Ministerio de Agricultura, Conservación de suelos y manejo participativo de recursos naturales en la Comunidad de “San Bartola Grande”, Colta – Ecuador, 2003

ENCUESTA DE INVESTIGACION DE MERCADO

Objetivo: Esta encuesta está dirigida a conocer su criterio a cerca de la posibilidad de visitar un gran Centro de turismo que se ajuste a sus gustos y deseos.

¿Hace UD. turismo de fin de semana?

SI**NO**

¿Qué tipo de turismo hace?

Áreas naturales Reservas ecológicas Nevados Conocer pueblos Otros

¿Cuántas veces al año hace ese turismo?

¿En cuál de las siguientes opciones está el ingreso económico de esta familia?

0 – 250**251 – 500****500 – 1000****más de 1000**

¿Qué Centros o lugares turísticos ha visitado?

¿Con cuántos acompañantes suele ir a estos paseos turísticos?

¿Visitaría un Centro turístico ubicado en una zona de páramo del Cantón Guamatepe, si estuviera dentro de su capacidad económica y que brinde servicios como:

- Pesca de truchas
- Caminata por un área de vegetación
- Paseos a caballo
- Visita a llamas y alpacas
- Práctica de ciclismo
- Caminata hacia la laguna de Ozogochi
- Compartir y aprender con campesinos las labores agrícolas
- Restaurante de comidas típicas
- Juegos infantiles
- Práctica de billar y ping-pong
- Apremiar y adquirir las Artesanías de las mujeres campesinas

SI**NO**