



INSTITUTO TECNOLÓGICO INTERNACIONAL DE TURISMO Y HOTELERÍA

ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA

Tema: Estudio de Factibilidad para Desarrollar un
Proyecto Ecoturístico en la Comunidad “Achi Yaku”,
Provincia de Napo – Cantón Tena.

Perfil de la Tesis de Grado Previo a la Obtención del Título de
Tecnóloga en Administración Turística.

Elaborado por: Marielisa Denise Coquinche Calapucha.

Tutor: Ing. Galo Morales

Quito – Ecuador

2012

Quito, 28 de Septiembre de 2012

DECLARACION DE AUTORIA

Yo, MARIELISA DENISE COQUINCHE CALAPUCHA declaro de forma verbal y escrita que este trabajo de monografía con tema: Estudio de Factibilidad para Desarrollar un Proyecto Ecoturístico en la Comunidad “Achi Yaku”, Provincia de Napo – Cantón Tena, es de mi estricta autoría y autenticidad.

Responsabilizándome de los conceptos, propuestas y opiniones en el documento presentado.

Atentamente

Marielisa Coquinche.

Quito, 28 de Septiembre de 2012

INFORME DEL TUTOR

Yo, Ingeniero Galo Morales, certifico haber revisado el presente informe de investigación con el tema: Estudio de Factibilidad para Desarrollar un Proyecto Ecoturístico en la Comunidad “Achi Yaku”, Provincia de Napo – Cantón Tena, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Internacional de Hotelería y Turismo “ITHI” de Quito; por lo tanto se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Atentamente

Ing. Galo Morales.

ACTA DE CESION DE DERECHOS DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

En el presente documento consta la cesión de derechos de mi trabajo de fin de carrera en conformidad con las siguientes clausulas:

PRIMERO: El Ing. Galo Morales, por sus propios derechos, en calidad de tutor del trabajo de fin de carrera, y la Sra. Marielisa Coquinche, por sus propios derechos, en calidad de autora del trabajo de fin de carrera.

SEGUNDO:

UNO; Marielisa Coquinche, realizo el trabajo de fin de carrera titulado Estudio de Factibilidad para Desarrollar un Proyecto Ecoturístico en la Comunidad “Achi Yaku”, Provincia de Napo – Cantón Tena, para obtener el título de Tecnóloga en Administración Turística en el Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”, bajo la tutoría del Ing. Galo Morales.

DOS: Es política del Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”, que los trabajos de fin de carrera se materialice, se difunda y se lo aplique en beneficio de la comunidad y de los estudiantes que conforman el Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”.

TERCERO: Comparecen, Ing. Galo Morales en calidad de Tutor del trabajo de fin de carrera, y Marielisa Coquinche, como autora del mismo, por medio del presente escrito, tiene a bien ceder de forma gratuita sus derechos en el trabajo de fin de carrera con título: Estudio de Factibilidad para Desarrollar un Proyecto Ecoturístico en la Comunidad “Achi Yaku”, Provincia de Napo – Cantón Tena; y conceden autorización para que el Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”, pueda utilizar este trabajo en beneficio de los estudiantes y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: las partes involucradas declaran que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente Acta de Cesión de Derechos del Trabajo de Fin de Carrera.

Ing. Galo Morales
TUTOR

Marielisa Coquinche
AUTOR

DEDICATORIA

Dedico con mucho cariño a tres personas importantes en mi vida; a mis padres; Marilú Calapucha, Gerardo Coquinche y a mi esposo Dominik Herzog, ya que creen en mí y siempre fueron constantes con sus consejos para que siempre saliera adelante ya que me han dado ejemplos dignos de superación y entrega a mis estudios.

Yo sé el orgullo que sienten por mí lo cual me ha dado mucha fe. Para ustedes y por mí, por lo que valemos como gran seres humanos y además porque admiro su gran fortaleza de haberme inculcado valiosas virtudes.

También dedico a mis profesores por haber compartido cada conocimiento o experiencia suya, ya que todo ello ha fomentado en mí un deseo digno de superación y anhelo de triunfo en la vida.

Pienso que ni mil palabras no bastaran para agradecerles su apoyo, su comprensión, su dedicación y sus consejos para ahora poder defenderme en el rol de mi carrera profesional.

Sinceramente de corazón no pienso defraudarlos me gustaría siempre contar con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

Marielisa Coquinche

AGRADECIMIENTO

La presente Tesis ha sido un gran esfuerzo en la cual han participado varias personas leyendo, opinando, corrigiendo, teniéndome paciencia, dándome ánimos, sobre todo apoyándome en los momentos de crisis y felicidad.

Agradeciendo también a mi tutor Galo Morales quien me ha apoyado en gran parte de mi investigación con sus conocimientos.

Por ello en gran parte agradezco al esfuerzo de todos ustedes ya que así he podido alcanzar mi meta, siendo uno de los pilares fundamentales para seguir estudiando y no desmayar en los momentos más difíciles de mi carrera.

Marielisa Coquinche

INDICE

DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
CAPITULO I	9
CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROYECTO	9
1.1 ÁMBITO PROBLEMÁTICO	9
MARCO TEÓRICO	10
1.1.1 ANÁLISIS MACRO:.....	10
1.1.2 ANÁLISIS MESO:	12
1.1.3 ANÁLISIS MICRO:.....	15
1.1.4 ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS	19
1.2 ANÁLISIS DE PROBLEMAS	20
1.3 DEFINICIÓN DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS	21
1.4 ANÁLISIS DE OBJETIVOS	22
1.5 MARCO LÓGICO	23
CAPITULO II	24
DESARROLLO DEL PROYECTO	24
2.1 VIABILIDAD COMERCIAL.....	24
2.1.1 VENTAJA COMPETITIVA.....	24
2.1.2 PRODUCTO	31
2.1.3 ESTUDIO DE DEMANDA.....	34
2.2 VIABILIDAD TÉCNICA	42
2.2.1 FORMAS ALTERNATIVAS DE PRODUCCIÓN	42
2.2.2 REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS.....	46
2.2.3 REQUERIMIENTOS ORGANIZATIVOS	46
ADMINISTRADOR	46
2.2.4 MEDIDAS DE PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE	65
2.2.5 COSTOS DE INVERSIÓN.....	68
2.2.6 COSTOS DE OPERACIÓN	69
2.2.7 COSTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	71
2.2.8 PRECIOS.....	73
2.2.9 COMPOSICIÓN DE CAPITAL	74

2.3	VIABILIDAD FINANCIERA	75
2.4	2.3.1 FLUJOS DE FONDOS	75
	2.3.2 PUNTO DE EQUILIBRIO	81
	2.3.3 ANÁLISIS FINANCIERO	82
	CAPÍTULO III	84
3.1	RESULTADOS DEL PROYECTO	84
	3.1.1 BALANCE GENERAL	84
	3.1.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	84
	CAPITULO IV	89
4.2	CONCLUSIONES	89
4.3	RECOMENDACIONES	90
4.4	BIBLIOGRAFÍA	91
4.4	ANEXOS	92

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1.	ANÁLISIS DE INVLUCRADO	19
CUADRO 2.	MARCO LOGICO	23
CUADRO 3.	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	27
CUADRO 4.	OFERENTES EN PANO	28
CUADRO 5.	CATASTRO ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS	31
CUADRO 6.	RESUMEN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	33
CUADRO 7.	POBLACIÓN PARROQUIAS TENA	35
CUADRO 8.	PROYECCIÓN DEL CANTÓN TENA	36
CUADRO 9.	POBLACIÓN POR GÉNERO	36
CUADRO 10.	AFLUENCIA DE TURISTAS EN PORCENTAJES	36
CUADRO 11.	VOLUMENES DE DEMANDA HISTÓRICO	38
CUADRO 12.	PROYECCIÓN DE OFERTA DE ALOJAMIENTO	39
CUADRO 13.	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA PARA 10 AÑOS	40
CUADRO 14.	EQUIPO DE CÓMPUTO	46
CUADRO 15.	REMUNERACIÓN PERSONAL	65
CUADRO 16.	RESUMEN DE IMPACTOS	66
CUADRO 17.	COSTOS DE MITIGACIÓN	68
CUADRO 18.	COSTOS DE INVERSIÓN	69
CUADRO 19.	ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	69
CUADRO 20.	MAQUINARIA Y EQUIPO	70
CUADRO 21.	HERRAMIENTAS DE COCINA	70
CUADRO 22.	COSTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	71
CUADRO 23.	SALARIOS BENEFICIOS SOCIALES	71

CUADRO 24. SUELDO RECEPCIONISTA CON BENEFICIO SOCIAL.....	72
CUADRO 25. SUELDO COCINERO CON BENEFICIO SOCIAL	72
CUADRO 26. SUELDO MESERO CON BENEFICIO SOCIAL	72
CUADRO 27. DEFINICIÓN DE PRECIOS.....	73
CUADRO 28. COMPOSICIÓN DE CAPITAL.....	74
CUADRO 29. FLUJO DE CAJA	77
CUADRO 30. RATIOS FINANCIEROS	82
CUADRO 31. BALANCE GENERAL.....	85
CUADRO 32. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	87

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO. 1 PIRAMIDE POBLACIONAL	34
GRAFICO. 2 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	81

CAPITULO I

CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROYECTO

Estudio de Factibilidad para Desarrollar un Proyecto Ecoturístico en la Comunidad “Achi Yaku”, Provincia de Napo – Cantón Tena.

1.1 ÁMBITO PROBLEMÁTICO

La presión social y económica que experimentan las comunidades indígenas, pone en riesgo por un lado la posesión de la tierra, por la creciente colonización de la región amazónica, el fraccionamiento territorial y por otro lado la conservación de los recursos naturales, debido a que cada vez más hay un creciente deterioro que estos sufren por su sobreexplotación.

Los principales motivos que implica trabajar en ésta área son: mejorar las condiciones de vida de la población, preservar los recursos naturales y culturales, ya que al trabajar en la comunidad de “Achi Yaku” con la elaboración de proyectos, se podrá elaborar un estudio de factibilidad para que el proyecto de turismo alternativo que se pretende responda a la real necesidad, tanto de la comunidad como a la de un segmento de turistas insatisfechos.

Mediante el desarrollo de este proyecto queremos también recuperar nuestra identidad, asegurar que los conocimientos empíricos y la maravilla de la naturaleza que posee nuestro país tengan esa gran oportunidad de ser transmitido y conservado por las futuras generaciones.

MARCO TEÓRICO

1.1.1 ANÁLISIS MACRO:

El turismo es una experiencia de vida transformadora que genera un crecimiento personal, este concepto se sustenta en los principios de sostenibilidad y ética y promueve los valores de la paz, la amistad, el respeto y el amor a la vida como la esencia de la práctica turística. El turismo es un concepto vivo, dinámico y en constante construcción. Es una experiencia del dar y recibir. En sí el Turismo plantea estrategias viables para cada país, tanto en la generación de ingresos, incrementos en las formas de producción, conservación de los ecosistemas y sobre todo la participación de grupos étnicos que son parte de la identidad de cada país.

En cuanto a Turismo Costa Rica, un país que ofrece mucha riqueza natural y cultural. Por ello se ha tomado como ejemplo el Centro Científico Tropical (CCT) que se dedica al estudio de las relaciones del ser humano con los recursos naturales del trópico. Desde su fundación en 1962 prestigiosos científicos y educadores han hecho del CCT una de las instituciones más destacadas e influyentes a nivel Latinoamericano en materia de investigación y gestión ambiental.

Las utilidades del CCT se destinan a la conservación y operación de su red de reservas biológicas, a programas de investigación y educación ambiental, y a la infraestructura turística y de información. El CCT es una institución sin fines de lucro que fue declarada de interés público en 1995.

El CCT ha realizado trabajos de investigación y consultoría para organismos nacionales e internacionales y empresas públicas y privadas en América Latina,

Estados Unidos, Europa y en regiones tropicales de África y Asia. Entidades como la AID, la GTZ, el Banco Mundial y la FAO, han contratado sus servicios y su trabajo ha influenciado las políticas ambientalistas en 25 países alrededor del mundo.

Las investigaciones y consultorías cubren áreas tan diversas como: antropología, dendrología, demografía, ecología, certificación agrícola y forestal, conservación de suelos, estudios de factibilidad y de impacto ambiental, educación ambiental, manejo de vida silvestre y de recursos naturales, economía ambiental, turismo ecológico, estudios de fijación de carbono y efectos de cambio climático, entre otros.

El Centro Científico Tropical (CCT), se manifiesta que: se considera fundamental el diseño y la ejecución de proyectos integrados de conservación y desarrollo rural sostenible, por dos razones principales:

1. Porque mejora la conservación de la biodiversidad de estos sitios de interés particular, enfocado en las necesidades de la gente - sociales y económicas.
2. Y porque se refiere a la participación de los usuarios locales en actividades de conservación para los recursos que poseen.

Los proyectos de turismo que consideran la fijación de las prioridades de desarrollo dentro de un contexto de planificación, obedecen directamente a un área o eje de desarrollo desprendido de una perspectiva de planificación del desarrollo nacional, regional, provincial, cantonal, parroquial, comunitario, etc.

1.1.2 ANÁLISIS MESO:

Más de 1'128.000 turistas llegaron a Ecuador en el 2011 de acuerdo con las estimaciones de la Dirección de Inteligencia de Mercados del Ministerio de Turismo, lo que representa un 8% más que el 2010 que recibió a 1'044.000 visitantes y una generación de divisas por alrededor de los 789 millones de dólares. Además cabe mencionar el feriado de Semana Santa 2012 movilizó a 31.178 visitantes a las áreas naturales del país, el doble de lo registrado en el año 2011, generando también 92.828 empleos directos en la Actividad Turística.

El Ministerio de Turismo atribuye el incremento de visitas al empuje que dio el Gobierno a un plan de promoción turística en el exterior. Se debe recordar que en el último año se han instalado más de diez oficinas de promoción turística, que atienden la demanda en Europa, Estados Unidos y Suramérica. Las autoridades turísticas de Ecuador aspiran a que al finalizar este año el número de visitantes extranjeros llegue a 1'214.000, un 10% más que en el 2011.

Ecuador se encuentra ubicado en el noreste de América del Sur, atravesado por la línea ecuatorial que hace que su territorio se encuentre dividido entre dos hemisferios: Norte Sur, otorgándole así una posición única en el mundo. Las Cuatro Regiones Naturales: Costa, Sierra, Amazonía y Región Insular. Región Insular- Galápagos, ecoturismo y turismo de naturaleza, turismo de deportes y aventura.

Costa: Costa norte, costa centro, costa sur, frontera sur y Guayaquil D.

Metropolitano; ofrece: ecoturismo, turismo de naturaleza, deportes de aventura, turismo cultural, cruceros y agroturismo.

Amazonía: Amazonía norte, Amazonía centro; ecoturismo, turismo de naturaleza, turismo de salud y cruceros por río.

Sierra: Sierra norte, sierra centro, austro y frontera sur y Quito D. Metropolitano; ofrece: turismo cultural, ecoturismo, turismo de naturaleza, turismo de salud, turismo de deportes y aventura.

Sin duda es el país de la mega diversidad y posiblemente uno de los más ricos del planeta, pues gracias a sus grandes contrastes, en su pequeño territorio conjuga cuatro regiones naturales que ofrecen una inmensidad de suelos, climas, montañas, páramos, playas, islas y selva, que a la vez constituyen el hogar de miles de especies de flora y fauna. Pero el Ecuador no sólo es rico en naturaleza también es rico en su gente, pues su territorio es padre de 14 nacionalidades indígenas con costumbres, idiomas y tradiciones múltiples.

Solo como muestra de la increíble flora más de 10 mil especies de plantas existen en la Serranía ecuatoriana, 8.200 especies vegetales de la Amazonia, de las que 2.725 pertenecen al grupo de las orquídeas y a las que se suman 600 especies nativas de la Región Insular. Así mismo es dueño del 8% de las especies animales y 18% de las aves del planeta.

Ecuador comenzó una nueva etapa en su difusión como destino prioritario para los viajeros del mundo, una vez que arrancó el nuevo Plan Estratégico para la Promoción Turística, sustentado en tres ejes: un Programa Integral de Marketing con la marca Ecuador, la apertura de Oficinas de Promoción en el Extranjero y una campaña en los medios más grandes de América y Europa.

El Plan es una iniciativa del Fondo Mixto de Promoción Turística del Ecuador (FMPT), que es un fideicomiso mercantil financiado con recursos del sector privado y del Gobierno Nacional. En la entidad participan representantes del Estado, de los gremios de Sector Turístico, los Operadores Especializados, el Sector Hotelero, de Ferias, Seminarios y Aerolíneas.

Patricio Tamariz, Director Ejecutivo del FMPT, indicó que las “Oficinas Ecuador” estarán manejadas por empresas de relaciones públicas de reconocido prestigio mundial y serán las encargadas de educar a la industria turística de América y Europa en la venta del país como destino prioritario para vacaciones.

Por ello La Corporación Red Arborizadora Campo y Progreso (CRACYP) es un ejemplo claro de organización Ecoturística, fundada en 1999. Su red incluye más de 200 comunidades en un área de 250,000 hectáreas en las fronteras de las provincias de Cotopaxi, Bolívar y Los Ríos, en Ecuador.

La misión es "Progreso Verde", la conservación del ambiente y el desarrollo económico y social de las poblaciones locales. La mayoría de los proyectos de CRACYP funcionan con fondos de proyectos de desarrollo del Estado ecuatoriano a través de acuerdos con el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

El Ecoturismo se basa en viajes a zonas naturales con el fin de disfrutar de la naturaleza de una forma responsable. El ecoturismo promueve la conservación de los espacios naturales, y trata de causar un bajo impacto en el medio ambiente y mejorando de forma sustentable a la calidad de la vida local. Se puede visitar uno de los proyectos de CRACYP de bancos comunitarios; donde podrá ver y probar cómo se produce el aguardiente local de caña de azúcar. Sin embargo, la participación comunitaria en el desarrollo del ecoturismo en Ecuador también proveerá lecciones importantes con respecto a la posibilidad de vincular el ecoturismo directamente con la conservación de la biodiversidad.

1.1.3 ANÁLISIS MICRO:

Napo tiene una superficie de 25.000 km², representando una de las mejores áreas de bosque tropical aún conservadas en la Amazonía; además de tener un territorio Ecológico y Turístico es el mágico portón de luz para ingresar a la región amazónica norte del Ecuador. Sus sitios naturales y manifestaciones culturales también la convierten en uno de los mejores destinos turísticos del mundo.

En cuanto a Flora, posee exuberante vegetación, razón por la cual encierra la mayor reserva forestal, con variedad de especies vegetales tales como

pumamaqui, arrayán, palma de ramos, gencianas, cedro, chuncho, ceibo, caoba, chontaduro, tagua, y otros tipos de orquídeas, bromelias, y heliconias. Con respecto a Fauna se puede observar: oso de anteojos, venados, mono machín, danta, tigrillo, puerco espín, guanta, oso hormiguero y entre otros que son su mayor riqueza.

Pero por otra parte la presión social y económica que cada día pasan las comunidades indígenas, pone en riesgo, por un lado la posesión de la tierra por la creciente colonización de la región amazónica, todo esto debido a que cada vez más hay un creciente deterioro en la conservación de los recursos naturales, que estas sufren, por su sobreexplotación.

Por lo que esto crea la necesidad de buscar nuevas alternativas que garanticen un proceso de desarrollo socioeconómico compatible con la conservación de la naturaleza en sí. Desde un punto de vista la producción agrícola, pecuaria y el aprovechamiento forestal de la zona, no deben ser las causantes del deterioro ambiental, sino un gran potencial generador de un desarrollo sostenible, para la cual se debe hacer mediante el uso de técnicas apropiadas que permitan aprovechar los recursos naturales sin ocasionar daños, y menos aún su extinción.

Para lo cual es necesario realizar los siguientes diagnósticos como:

1. La necesidad de obtener los datos relacionados al potencial y a las limitaciones de los sistemas de desarrollo turístico.

2. Obtener información de las oportunidades que facilitan las diversas instituciones tanto públicas como privadas en la ejecución de planes y proyectos turísticos con miras a mejorar el nivel social y económico de los pueblos.
3. A que la municipalidad de la provincia de Napo, posea fuentes de consulta y que sirvan para el contacto permanente con los sectores y comunidades que poseen virtudes turísticas, para posibilitar la búsqueda de posibles alternativas.
4. Y a desarrollar un instrumento útil para las instituciones tanto nacionales como extranjeras dedicadas a la actividad turística, de tal manera que les permita desarrollar y ejecutar proyectos acordes a las necesidades sentidas por la población, e insistir a que no solo se cumplan los objetivos de las instituciones que intervienen.

Por este motivo la presente Tesis se enfocará al desarrollo de un Estudio de Factibilidad para un Proyecto Ecoturístico en la Comunidad Indígena “Achi Yaku” (Achi= guabillas – Yaku= Río. Guabillas que crecen a lo largo del río de la comunidad), se halla ubicado en la Provincia de Napo, Cantón Tena, Parroquia Pano, sector Río Achi Yaku, en la Región Amazónica Ecuatoriana.

El área donde se desarrollará el estudio comprende de 20 hectáreas (patrimonio familiar) presentando importantes áreas de interés para el turismo, pues ya que cuenta con una gran diversidad de plantas y animales endémicos, que llaman la atención e invitan a ser observados, al mismo tiempo de disfrutar de la tranquilidad por parte de quienes la visitarán, sumándose a esta el conocimiento ancestral y la cultura nativa de los kichwas que habitan esta zona.

La comunidad “Achi Yaku”, comprende de un grupo de 15 familias (300 personas: entre hombres, mujeres y niños) que se encuentran asentadas desde los inicios de la conformación de dicha comunidad, lo cual se han organizado con una directiva que los representen en la parte rural.

La finalidad de este estudio de investigación será la de conservar todos los recursos endémicos de la zona, el mejoramiento del nivel de vida de sus habitantes y el de permitir a los visitantes de un área silvestre que le permita compenetrarse con la naturaleza, al observar la belleza de los paisajes y la gran variedad de flora y fauna existente en este sector.

Es así que se plantea el presente tema como una opción positiva para la participación de los miembros del Centro Indígena “Achi Yaku”, tomando en cuenta la sostenibilidad ecológica, económica y social de sus pobladores; además de disminuir el índice migratorio que se presenta en la región.

Destacándose además los impactos positivos que pueden ser favorecidos mediante su ejecución, entre las cuales están: la integración de las familias, mejorar sus ingresos económicos, crear fuentes de trabajo, elevar la autoestima de sus beneficiarios, y disminuir la migración indígena hacia las ciudades del país y del exterior.

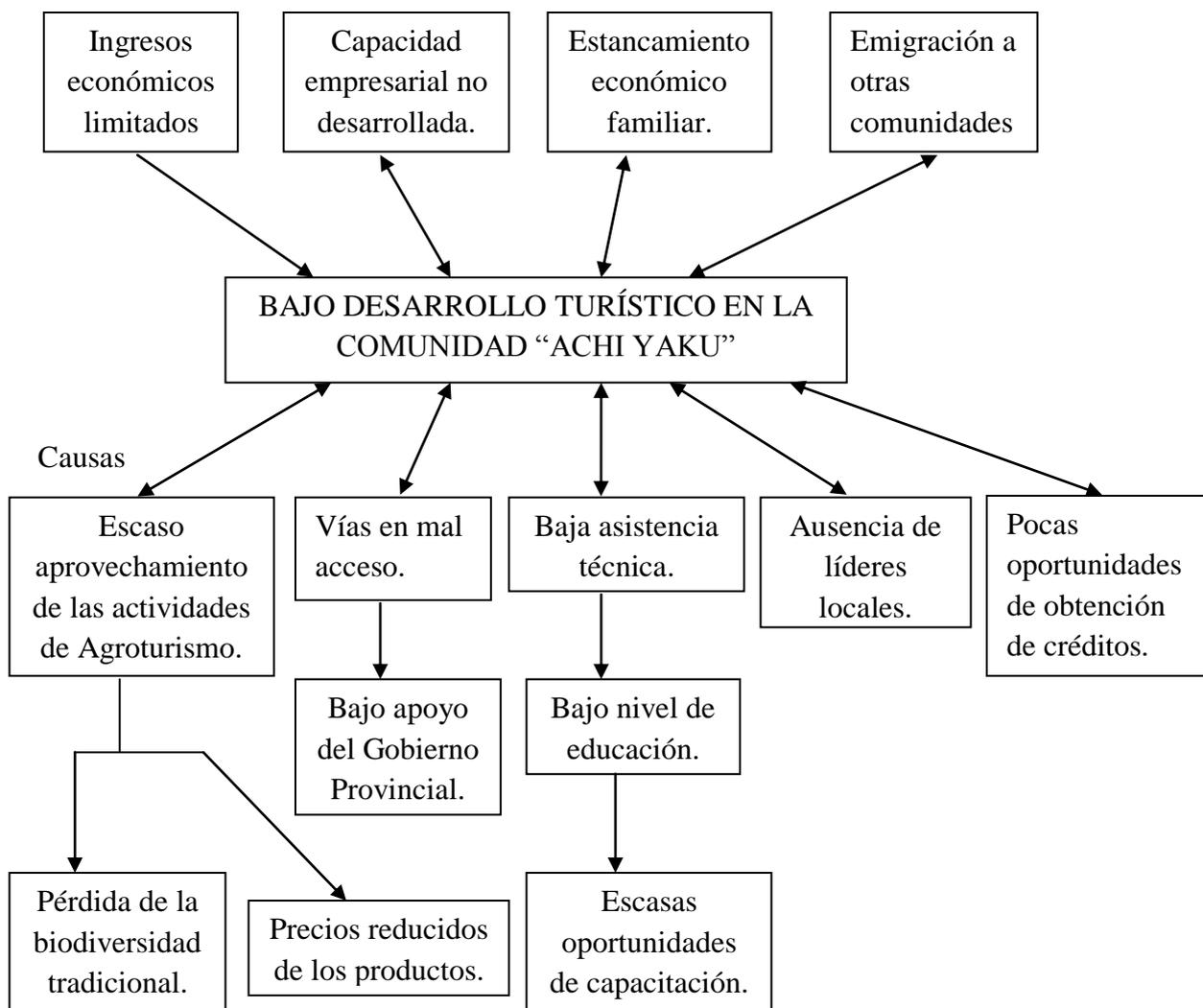
1.1.4 ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS

GRUPOS	INTERESES EN LA INVESTIGACIÓN	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS
Comunidad “Achi Yaku”	<ul style="list-style-type: none"> - Culturales - Económicos - Sociales 	<ul style="list-style-type: none"> - Bajo nivel de educación -Escasas oportunidades de empleo. -Escaso aprovechamiento del Agroturismo. 	<ul style="list-style-type: none"> -Aportes económicos. - Recursos humanos capacitados.
Entidades Públicas Y Privadas.	<ul style="list-style-type: none"> -Promover información de ecoturismo comunitario. -Mejorar las condiciones de vida de la población local de “Achi Yaku” - Formar profesionales líderes en gestión ecoturística. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bajo apoyo del Gobierno Provincial. - Deficientes vías de acceso y comunicación. - Baja asistencia técnica - Pocas oportunidades de obtener créditos. - Escasas oportunidades de capacitación. 	<ul style="list-style-type: none"> -Aportes económicos. - Áreas de adecuada explotación agrícola y medioambiental. - Ausencia de personal técnico en temas ecoturísticos.
Hoteles, Restaurantes y Operadoras Turísticas del cantón Tena.	<ul style="list-style-type: none"> -Tener acceso a los turistas Nacionales e Internacionales. - Elevar el nivel de ganancias en la venta de sus productos. -Calidad de prestación de sus servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> -Ingresos económicos limitados. - Precios reducidos de los productos. -Problemas de emigración a otras comunidades -Escasas oportunidades de empleo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Financieros. -Infraestructura necesaria. -Información completa. -Buses que conecten con la comunidad.
FEPTCE (Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador)	<ul style="list-style-type: none"> - Mejoramiento en la prestación de servicios. - Buscar un desarrollo equitativo y solidario de la actividad turística. 	<ul style="list-style-type: none"> -Capacidad empresarial no desarrollada. - Ausencia de líderes locales. - Pérdida de hábitos y costumbres tradicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimientos en temas ecoturísticos. - Infraestructura. -Reconocimiento social.

CUADRO 1. ANÁLISIS DE INVOLUCRADO

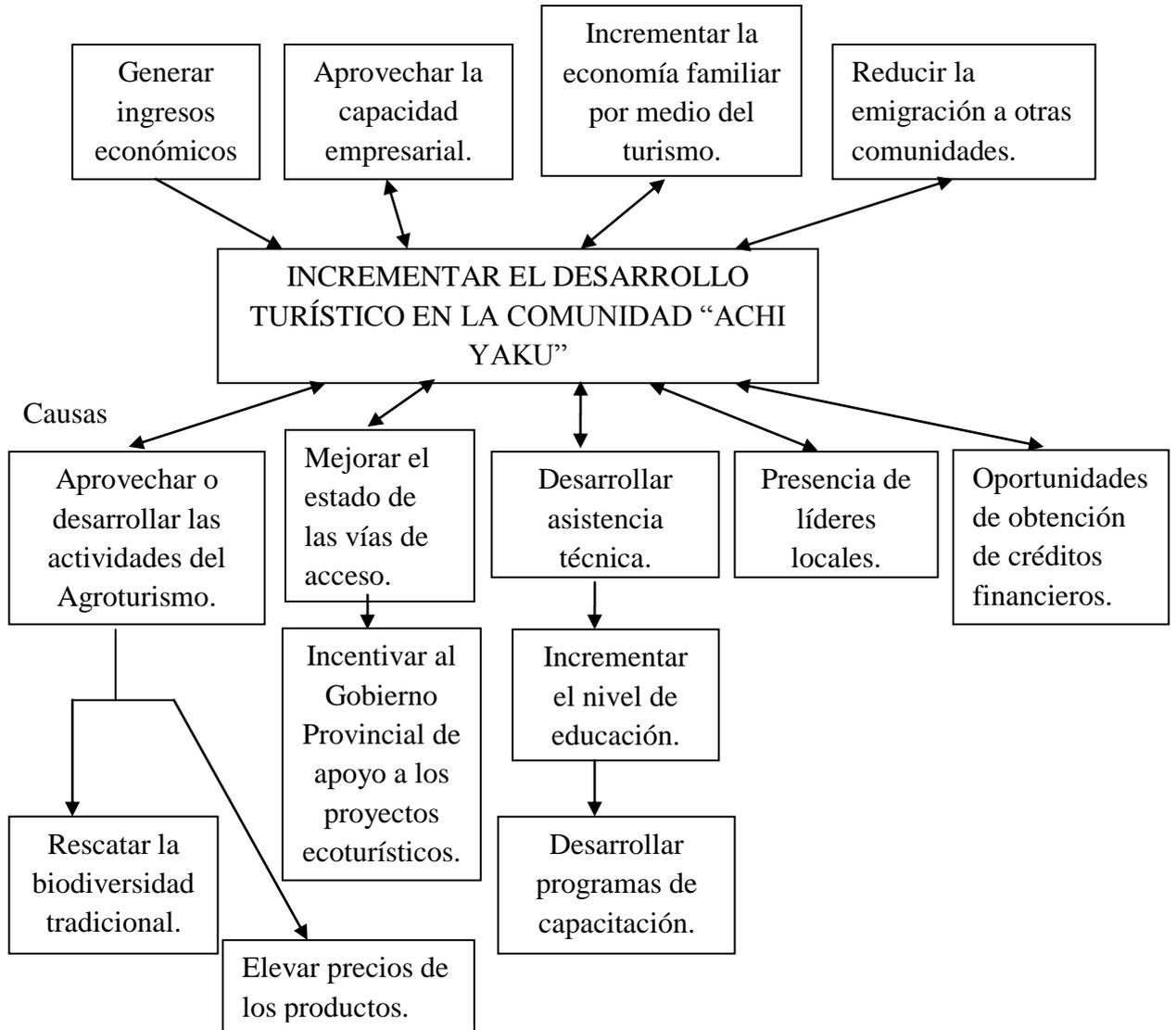
1.2 ANÁLISIS DE PROBLEMAS

Efectos



1.3 DEFINICIÓN DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS

Efectos



1.4 ANÁLISIS DE OBJETIVOS

En la comunidad “Achi Yaku” existe un bajo desarrollo turístico, ya que no hay suficiente apoyo del Gobierno Provincial, lo cual ha generado el estancamiento económico familiar, el bajo nivel de educación y ausencia de líderes locales, por ello es necesario incentivar a los pobladores de la comunidad a aprovechar las actividades del agroturismo y a rescatar los conocimientos ancestrales y la biodiversidad tradicional.

Además es necesario desarrollar programas de capacitación en temas ecoturísticos lo que generaría una capacidad empresarial en cada uno de los habitantes para así incrementar los ingresos económicos, ya que uno de los recursos principales que posee la comunidad es una riqueza natural y ancestral, por ello es necesario el apoyo de instituciones públicas y privadas que tengan visión positiva para crear fuentes de trabajo y así no tengan que migrar fuera de sus comunidades.

1.5 MARCO LÓGICO

	RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES	VERIFICADORES
FIN	<ul style="list-style-type: none"> - Generar ingresos económicos. - Aprovechar la capacidad empresarial. - Reducir la emigración. - Incrementar la economía familiar por medio del turismo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento significativo aprox. el 10% anual de nuevos atractivos o negocios que surjan en la comunidad. - Aporte de ideas de cada grupo familiar para destacar aspectos culturales de la zona. - Participación de las familias en actos sociales. - Iniciativas en elaboración de artesanías. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cámara de Turismo y Comercio de Tena. - Actas de las reuniones de las Asambleas Comunitarias. - Actas de las reuniones. - Uso de los materiales que se encuentran en sus parcelas.
PROPÓSITO	-Incrementar el desarrollo Turístico de la Comunidad “Achi Yaku”.	-Incrementar un 15% más en la visita de turistas a la zona.	-Datos Estadísticos del Ministerio de Turismo del Cantón Tena.
COMPONENTES	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar o desarrollar actividades de Agroturismo. - Mejorar el estado de las vías de acceso. - Fortalecer la presencia de líderes locales. - Oportunidades de obtención de créditos financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar un Plan de Asesoramiento en Agricultura interna. - Designar un comité encargado de establecer una reunión con la Municipalidad para presentar un plan en cuanto a las obras de la comunidad. - Participación de los miembros de la comunidad en eventos de capacitaciones. - Dentro de la organización presentar un plan de Proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo del plan de capacitación. - Ministerio de Obras Públicas. - FEPTCE, Ministerio de Turismo, Municipio de Tena. -Entidades Bancarias como Banco Nacional de Fomento.
ACTIVIDADES	<ul style="list-style-type: none"> -Desarrollar programas de capacitación en temas de ecoturismo. - Uniformidad en los precios de los productos. -Fomentar el uso de medicina natural como un atractivo turístico. 	<ul style="list-style-type: none"> -En las Asambleas Comunitarias realizar 6 programas de capacitación al año. - Llegar a un acuerdo con otras comunidades para establecer un precio fijo de los productos. -El número de establecimientos que comercializan medicina natural en un 20% cada año. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo del plan de capacitación. - Convenios con los Presidentes de cada junta Parroquial. -Una investigación de Campo y Registros Mercantiles.

CUADRO 2. MARCO LOGICO

CAPITULO II

DESARROLLO DEL PROYECTO

2.1 VIABILIDAD COMERCIAL

2.1.1 VENTAJA COMPETITIVA

ADMINISTRACIÓN

Estructura Organizacional

Cabañas “Achi Yaku” se implementará bajo un sistema de administración que garantizará el cumplimiento de los objetivos que se plantearon para la creación del negocio que es la búsqueda de la satisfacción del cliente en donde se conjugará aspectos básicos como es la eficiencia y eficacia en la prestación de servicios.

Valores Corporativos

Calidad: Un cliente satisfecho

Atención Oportuna: Atención culta y esmerada

Fortalecimiento Organizativo: Equipo de trabajo eficiente al servicio de la comunidad.

Cuando se habla de turismo se pueden mencionar las siguientes ventajas:

- Proporciona oportunidades de empleo, trabajo especializado y no especializado, ya que se trata de una industria de trabajo intensivo.
- Genera una oferta de divisas extranjeras necesarias.

- Aumenta el ingreso.
- Crea un mayor producto nacional bruto.
- Requiere de la creación de una infraestructura que también ayudará a estimular el comercio y la industria locales.
- Justifica la protección y el mejoramiento ambientales.
- Acrecienta los ingresos gubernamentales.
- Ayuda a diversificar la economía.
- Crea una imagen favorable del lugar de destino en todo el mundo.
- Facilita el proceso de modernización mediante la educación de los jóvenes y de la sociedad y el cambio de valores.
- Proporciona instalaciones turísticas y recreativas que la población local puede usar y con las que de otra forma no contaría.
- Les da a los extranjeros la oportunidad de llevarse una impresión favorable de un país o región poco conocidos.
- Así mismo, establece como desventajas de la actividad turística las siguientes: Crea un exceso de demanda.
- Crea mermas tan grandes que los beneficios económicos no se consolidan.
- Desvía los fondos de formas más prometedoras de desarrollo económico.
- Crea problemas sociales por diferencias de ingresos, diferencias sociales, introducción de la prostitución, juegos de apuestas, delincuencia, etcétera.
- Degrada el ambiente físico natural.

- Degrada el ambiente cultural.
- Plantea las dificultades de los cambios de temporada.
- Aumenta la vulnerabilidad a los cambios económicos y políticos.
- Acrecienta la inflación del valor de la tierra y el precio de los bienes y servicios locales. (Crouch, G. I., y Ritchie, B. J. R. 1999: 137).

Se considerará los siguientes aspectos en donde existe una ventaja competitiva

- Ubicación del establecimiento:
- En la comunidad de “Achi Yaku”, sector Alto Pano, parroquia Tálag en el cantón Tena, provincia de Napo.
- El terreno presenta un relieve irregular con una base en altitud de 540msnm sin superar los 600msnm, la hidrografía es representada por el río “Achi Yaku” accidente geográfico que da nombre a la comunidad asentada a 60 metros.
- Se conjuga un escenario de exuberante vegetación que consiste en un total de 20 hectáreas, de los cuáles 7ha es bosque primario y 13ha de bosque secundario en donde se desarrollan actividades productivas como el cultivo de cacao fino de aroma, chacras (parcelas de terreno) de plátano y yuca como la base principal de alimento para los habitantes de la comunidad y sus excedentes que son comercializados en la ciudad. Una vez que se inicie con el proyecto eco turístico se incluirá en el menú para los turistas.

Aspecto cultural:

Al tratarse de un proyecto comunitario, el principal valor diferenciado que generará una ventaja competitiva será la cultura kichwa, la cual se verá representada principalmente en la gastronomía y en las presentaciones de danza y música que se exhibirá para los turistas además de la venta de artesanías.

El precio.- El precio de nuestros servicios se basa en la calidad del servicio que presta nuestra empresa diferenciándonos del resto de empresas por el diseño y materiales de la zona ocupados en la construcción de las instalaciones realzando el entorno paisajístico. Nuestro precio que tiene una tarifa de 16 USD x pax es relativamente económico para ser un establecimiento con características diferenciadas en la que se conjuga calidad en infraestructura y servicio.

Oferta competitiva

Para el análisis de la oferta competitiva se ha optado por establecer niveles de competitividad.

Criterios de Evaluación

Débil	Oferente que tiene poca inversión en infraestructura, y bajo conocimiento técnico sobre turismo.
Mediana	Oferente que ha realizado una inversión moderada en infraestructura, equipamiento y desarrollo técnico.
Fuerte	Oferente que ha realizado alta inversión en infraestructura, equipamiento y desarrollo técnico.

CUADRO 3. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Bajo estos criterios los oferentes actuales se clasifican de la siguiente manera:

#	RAZÓN SOCIAL	CATEGORÍA	UBICACIÓN	COMPETENCIA
	<i>Cabaña</i>			
1	SAPO RUMI	TERCERA	VIA TENA – TALAG KM 1	Baja

CUADRO 4. OFERENTES EN PANO

Se debe considerar que en la Parroquia Pano solo existe un establecimiento el cual representa una baja competencia.

Oferta actual de servicio turístico en la Ciudad de Tena.

#	RAZÓN SOCIAL	CATEGORÍA	UBICACIÓN	COMPETENCIA
	<i>Cabaña</i>			
1	EL ESTABLO DE TOMAS	PRIMERA	MUYUNA, CRUZANDO EL PUENTE VÍA CALVARIO	Mediana
	<i>Hotel</i>			
2	CRISTHYAN'S PALACE	PRIMERA	JUAN LEÓN MERA Y JUAN MONTALVO	Fuerte
3	CARIBE	SEGUNDA	15 DE NOVIEMBRE Y ELOY ALFARO	Fuerte
	<i>Hotel Residencia</i>			
4	LOS YUTZOS	SEGUNDA	AUGUSTO RUEDA 190	Fuerte
5	ARAZA	SEGUNDA	9 DE OCTUBRE 277 Y TARQUI	Mediana
	<i>Hostal</i>			
6	LA COLINA	PRIMERA	12 DE FEBRERO Y CUENCA(BELLA VISTA ALTA)	Fuerte

7	TRAVELLERS LODGING	SEGUNDA	15 DE NOVIEMBRE 438 Y 9 DE OCTUBRE	Fuerte
8	FLOR DE CANELA	SEGUNDA	15 DE NOVIEMBRE Y AMBATO	Mediana
9	MOL	SEGUNDA	SUCRE 432 Y GONZÁLES SUÁREZ	Mediana
10	PUMA ROSA	SEGUNDA	FRANCISCO DE ORELLANA- MALECÓN	Mediana
11	VISTA HERMOSA	SEGUNDA	15 DE NOVIEMBRE 622 Y MARAÑÓN	Fuerte
12	VILLA BELÉN	TERCERA	JUMANDI, BARRIO y UNIÓN Y PROGRESO	Mediana
13	JUAN MANUEL	TERCERA	GABRIEL ESPINOZA 232 Y AV. DEL CHOFER	Débil
14	A WELCOME BREAK	TERCERA	AUGUSTO RUEDA 331 Y 12 DE FEBRERO	Mediana
	<i>Hostal Residencia</i>			
15	AUSTRIA	SEGUNDA	TARQUI Y DIAZ DE PINEDA	Mediana
16	CANELA	SEGUNDA	AMAZONAS Y ABDÓN CALDERÓN	Mediana
17	LA SELVA	SEGUNDA	AV.AMAZONAS 344	Mediana
18	AMAZONAS	TERCERA	JUAN MONTALVO 209 Y JUAN LEÓN MERA	Débil
19	ALEMANA	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE Y PINEDA	Mediana
20	BOLÍVAR	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE Y FEDERICO MONTEROS	Débil
21	BRISAS DEL RÍO	TERCERA	CALLE FRANCISCO DE ORELLANA Y PANO	Débil
22	CAMBAHUASI	TERCERA	AV. DEL CHOFER Y 15 DE NOVIEMBRE	Mediana
23	JIREH	TERCERA	CALLE RUBÉN LERSON Y	Débil

			VÍCTOR SAN MIGUEL	
24	LIMONCOCHA	TERCERA	CALLE PASOHURCO JUNTO A LA UNIDAD EDUCATIVA	Mediana
25	MEDIA NOCHE	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE 1125 (TERMINAL TERRESTRE)	Débil
26	RÍO TENA	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE Y AV. DEL CHOFER	Débil
27	SHAYARI	TERCERA	AMAZONAS 116 Y JUAN LEÓN MERA	Débil
28	SUMAC SISA	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE FRENTE AL HOSPITAL	Débil
29	YASUNI	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE 722 Y 12 DE FEBRERO	Débil
	<i>Pensión</i>			
30	LA CASA DEL ABUELO	SEGUNDA	JUAN LEÓN MERA 628 Y ABDÓN CALDERÓN	Mediana
31	INDIYANA	SEGUNDA	SIMÓN BOLÍVAR 349 Y AMAZONAS	Mediana
32	TURISMO AMAZÓNICO	SEGUNDA	AMAZONAS Y ABDÓN CALDERÓN	Débil
33	LOS ANTURIOS	SEGUNDA	CALLE MISAHUALLÍ Y 12 DE FEBRERO N.148	Débil
34	ERIKA	TERCERA	GABRIEL ESPINOZA 152 TRAS TERMINAL	Débil
35	SAHARAIT	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE Y 9 DE OCTUBRE	Débil
36	DANUBIO	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE S/N.	Débil
37	HILTON	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE 195 PUENTE CARROZABLE	Débil
38	JUMANDI	TERCERA	AMAZONAS Y ABDÓN CALDERÓN 309	Débil
39	LAURITA	TERCERA	15 DE NOVIEMBRE FRENTE	Débil

			AL TERMINAL	
40	NAPOLI	TERCERA	DÍAZ DE PINEDA Y 15 DE NOVIEMBRE	Débil
41	LOS YUTZOS No.2	TERCERA	AUGUSTO RUEDA S/N Y 12 DE FEBRERO	Débil
	<i>Motel</i>			
42	PEQUEÑO MOTEL	TERCERA	VÍA PERIMETRAL, BARRIO 13 DE ABRIL	Débil
43	TRIÁNGULO DE LAS BERMUDAS	TERCERA	VÍA AL CEMENTERIO (SECTOR EL UGLO)	Débil
	<i>Hostería</i>			
44	LOS HELECHOS	SEGUNDA	VÍA TENA-ARCHIDONA FRENTE JEFATURA DE POLICÍA	Mediana
45	AGUA SELVA	TERCERA	Km. 5 1/2 VÍA TENA ARCHIDONA	Débil

CUADRO 5. CATASTRO ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

FUENTE: Planes de Negocios MINTUR

2.1.2 PRODUCTO

La empresa se ubica en el sector de producción turística, específicamente en el subsector hotelero, su finalidad es producir y comercializar servicios dirigidos a satisfacer las necesidades de hospedaje y alimentación de turistas nacionales y extranjeros, que visiten la zona comprendida principalmente en la cuenca del río “Achi Yaku”.

**RESUMEN ESPECIFICACIONES TECNICAS DE CONSTRUCCION DE
INFRAESTRUCTURA**

01	ARREGLO Y LIMPIEZA (INCLUYE DESALOJO)
02	REPLANTEO Y NIVELACION
03	EXCAVACION DE CIMIENTOS
04	REPLANTILLO DE H.SIMPLE.
05	HORMIGON SIMPLE PLINTOS
06	HORMIGON SIMPLE CADENAS
07	HORMIGON SIMPLE COLUMNAS
08	HORMIGON SIMPLE VIGAS
09	ACERO DE REFUERZO
10	MAMPOSTERIA DE BLOQUE PRENSADO
11	CONTRAPISO HORMIGÓN SIMPLE
12	ALISADO DE PISOS
13	INSTALACION ELECTRICA (ILUMINACION)
14	INSTALACIONES ELECTRICAS (TOMACORRIENTES DOBLES).
15	INSTALACIONES DE AGUA POTABLE
16	INSTALACION SANITARIA
17	CAJAS DE REVISION (0.60*0.60 CON TAPA)
18	PUERTA PANELADA DE MADERA
19	VENTANAS DE MADERA (TIPO CELOSIA)
20	RECUBRIMIENTO AZULEJO (BLANCO)
21	INODORO BLANCO (CON ACCESORIOS)
22	LAVABO BLANCO (CON ACCESORIOS)
23	VEREDA PERIMETRAL

24	TABLERO DE CONTROL 4 A 8 PTOS
25	PANCARTA INFORMATIVA
26	TUMBADO TABLA DE CORCHO
27	BLANQUEADO DE PAREDES (BROCHA Y ALBALUX)
28	MESON DE COCINA DE HORMIGON ARMADO
29	FREGADERO DE COCINA (UN POZO)
30	REJILLA DE PISO 2"
31	CUBIERTA DE MADERA - PAJA
32	ACOMETIDA DE AGUA POTABLE (MANGUERA DE ½")

CUADRO 6. RESUMEN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Es necesario recalcar que los servicios brindados por la empresa serán de calidad, basados en esta premisa nuestro producto se caracterizará por los siguientes servicios:

- Habitaciones confortables.
 - Baños privados.
 - Restaurante.
- ✓ **Habitaciones:** N°
- Dobles 3
- Triples 9
- ✓ **Restaurante:**
- Mesas de 4 pax 8

2.1.3 ESTUDIO DE DEMANDA

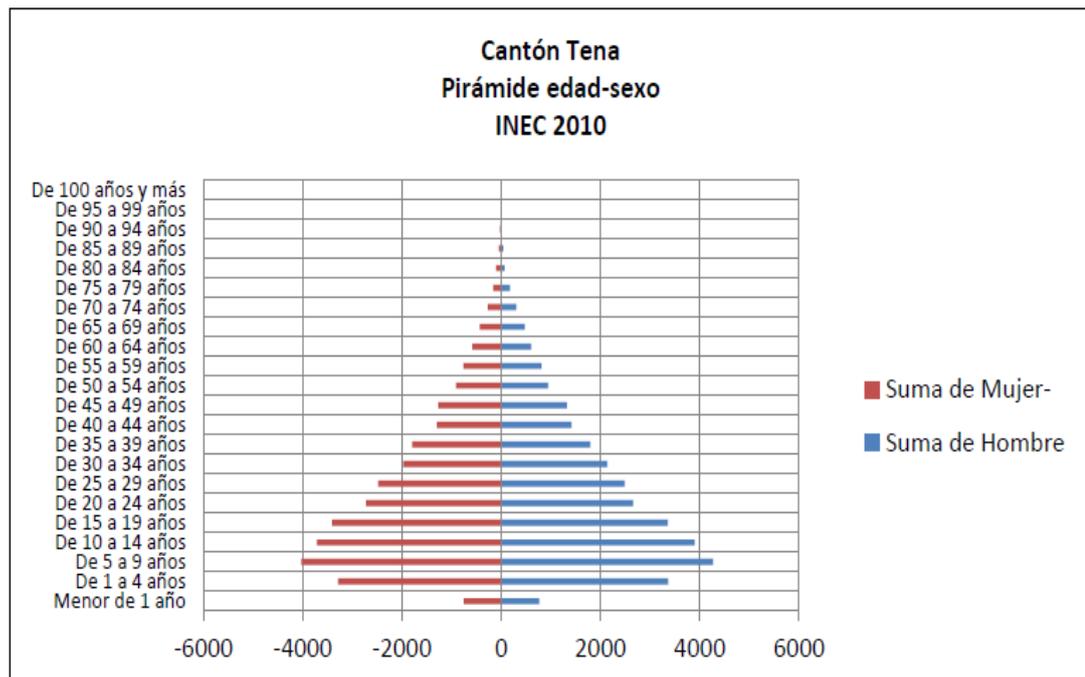
DEMANDA

CARACTERÍSTICAS DEL ÁREA DE MERCADO

El presente Proyecto se realizará en la comunidad de “Achi Yaku” de la parroquia Pano en el cantón Tena, provincia de Napo.

Población Pirámide poblacional por sexo y rango de edad

GRAFICO. 1 PIRAMIDE POBLACIONAL



Fuente: Censo de Población y vivienda 2010

El cantón Tena tiene una población de 60.880, la misma que está distribuida de la siguiente forma:

Población del Cantón Tena por Parroquias.

Etiquetas de fila	Suma
Ahuano	5.579
Chontapunta	6.687
Muyuna (*)	1.335
Pano	1.392
Puerto Misahuallí	5.127
Puerto Napo	5.393
Tálag	2.768
Tena rural	9.292
Tena, urbano	23.307
Total general	60.880

CUADRO 7. POBLACIÓN PARROQUIAS TENA

FUENTE: INEC, PFyOT GADMT 2011, el dato de Muyuna es una proyección, por ser una parroquia de reciente creación y el dato del INEC no está diferenciado.

Considerando la tasa de crecimiento anual de 2,98%, correspondiente al último período censal, el cantón Tena en el *año 2031 tendría una población de 113911 personas* según la proyección geométrica, como se puede ver en el cuadro de proyección de población.

Proyección de Población del Cantón Tena

POBLACIÓN PROYECTADA			
AÑOS		ARITMÉTICO	GEOMÉTRICO
0	2011	60880	63315
1	2012	62694	65202
2	2013	64563	67146
3	2014	66486	69145
4	2015	68468	71207
5	2016	70508	73328
6	2017	72609	75513
7	2018	74773	77764
20	2031	109530	113911

CUADRO 8. PROYECCIÓN DEL CANTÓN TENA

Población por género Cantón Tena

GENERO	POBLACIÓN
HOMBRES	30.943
MUJERES	29.937
TOTAL	60.880

CUADRO 9. POBLACIÓN POR GÉNERO

FUENTE: CENSO 2010 INEC

Afluencia turística

PROCEDENCIA	VISITANTES AÑO	
	2011	PORCENTAJE
NACIONAL	126.276	83.53%
EXTRANJERO	24.899	16.47%
TOTAL	151.173	100.00%

CUADRO 10. AFLUENCIA DE TURISTAS EN PORCENTAJES

Fuente: Unidad de Turismo y Biodiversidad, GAD Tena

La última columna indica los porcentajes de turistas dividida en dos estratos significativos para la investigación del mercado.

ANALISIS DE LA DEMANDA

El servicio de alojamiento hotelero está en captar un mercado de consumo nacional e internacional que consideren a la actividad turística como una oportunidad de compartir con la familia o amigos de un sano esparcimiento, negocios, ocio y/o de conocimiento cultural, este último aspecto específicamente atrae a visitantes nacionales y extranjeros hacia la ciudad de Tena aprovechando toda la riqueza de la cultura kichwa y Waorani con la que cuenta el cantón. Para ello es necesaria la identificación dentro del mercado turístico a los potenciales clientes mediante el proceso de segmentación.

Volúmenes de demanda Histórica

LLEGADA DE EXTRANJEROS						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ENE	295	333	512	465	1869	1450
FEB	357	371	423	582	1785	2802
MAR	561	518	443	434	1502	2849
ABR	158	159	354	474	1125	1987
MAY	395	462	282	528	1265	1912
JUN	594	547	316	472	1411	1890
JUL	554	529	540	1048	2441	2642

AGO	569	637	674	943	2799	2455
SEP	341	464	319	356	1614	768
OCT	264	914	305	690	1788	2005
NOV	277	432	424	827	1181	3098
DIC	294	446	257	1032	1117	1041
TOTAL	4.659	5.812	4.849	7.851	19.897	24.899

CUADRO 11. VOLUMENES DE DEMANDA HISTÓRICO

FUENTE: Unidad de Turismo y Biodiversidad, GAD Tena (2006-2012)

En el cuadro de ingreso de extranjeros se puede observar claramente que existe un incremento sostenido de turistas que ingresan al país, estableciéndose que la demanda turística en el país es positiva.

Además se considera que “el sector turístico representa para la provincia de Napo una de sus principales alternativas para la generación de fuentes de trabajo y el mejoramiento de los ingresos de su población. En consecuencia, cualquier iniciativa de fomento a la economía provincial debería considerar este sector como un componente básico”. (Informe del Sector Turístico de la Provincia de Napo GTZ, CONCOPE Y ECORAE 2007)

De encuestas realizadas por la Unidad de Turismo y Biodiversidad del GAD Municipal de Tena en el 2009, se establece que el promedio de pernoctación o permanencia en la ciudad de Tena, por parte de los turistas es de 3.5 noches, considerando que Tena es un centro de distribución de la actividad turística para los sectores rurales en donde se desarrollan actividades como ecoturismo, kayaking, rafting, trekking, etc. Este dato se ha tomado como base para calcular la demanda anual de alojamiento, y realizar las respectivas proyecciones.

**PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE SERVICIO DE
ALOJAMIENTO DEL CANTÓN TENA**

SERIE DE DEMANDA ANUAL DE ALOJAMIENTO

Año	X	Demanda anual de alojamiento	XY	X²
2003	-3	186.498	-559492,5	9
2004	-2	194.612	-389223	4
2005	-1	200.156	-200155,6	1
2006	0	206.637	0	0
2007	1	212.225	212225,3	1
2008	2	214.419	428838,9	4
2009	3	226.972	680916,77	9
TOTAL	0	1441.519	173109,87	28

CUADRO 12. PROYECCIÓN DE OFERTA DE ALOJAMIENTO

La recta que mejor se ajusta para esta serie de datos es:

$$Y: 205.931,35 + 6.182X$$

Es decir que a partir del año 2011 se incrementará la demanda en 6.182 plazas anuales de alojamiento.

$$Y: 205.931,35 + 6.182x4 = 230661$$

Y para los siguientes años sumamos sucesivamente 6.182 plazas.

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA HOTELERA PARA LOS PRÓXIMOS
10 AÑOS:**

Año	X	Proyección
2010	4	230.661
2011	5	236.844
2012	6	243.026
2013	7	249.209
2014	8	255.391
2015	9	261.574
2016	10	267.756
2017	11	273.939
2018	12	280.121
2019	13	286.304

CUADRO 13. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA PARA 10 AÑOS

2.1.4 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Para llegar a los consumidores se determinaron dos canales de distribución y comercialización para poner en el mercado la prestación de servicios turísticos como: Hospedaje, alimentación y guianza en la comunidad de Achi Yaku y es la siguiente:

La venta directa: Mediante la visita de representantes de la comunidad de Achi Yaku para la presentación del producto turístico a empleados de empresas públicas y privadas de la ciudad de Tena.

La venta indirecta: A través de intermediarios con quienes se establecerán alianzas estratégicas orientadas a maximizar las ventas entre dos o más agencias u

operadoras de turismo, con las cuales también se establecerán convenios para definir políticas de venta, comisiones entre otros aspectos del negocio.

La promoción de los servicios del Lodge se realizará mediante tres elementos importantes:

➤ **Publicidad en los medios de comunicación:**

Radioemisora provincial: Ideal FM (Regional);

Publicidad en Guías de Viajeros (Lonely Planet, Le Guide du Routard, Trotamundos) y revistas especializadas como Transport. (Internacional)

Folletos publicitarios, tarjetas de presentación. (Local, Regional)

➤ **Promoción de ventas a través de:**

Folletos publicitarios (Agencias Operadoras de Turismo a nivel Local, Regional);

Página web del Lodge (a nivel Nacional e Internacional);

Tarjetas de presentación (Local, Regional);

Pequeños recuerdos de la estancia en la cabaña como esferos de balsa, llaveros de tagua con el nombre de la ciudad y las cabañas, etc. (Local)

➤ **Incentivos a las agencias de viajes y operadores turísticos.**

Venta personal, es importante que el personal contratado para la recepción de la cabaña tenga la suficiente capacitación en la atención al cliente, pues se convertirá en un agente de ventas directo, capaz de convencer a un cliente para un próximo retorno o motivar a otras persona a que visiten la comunidad.

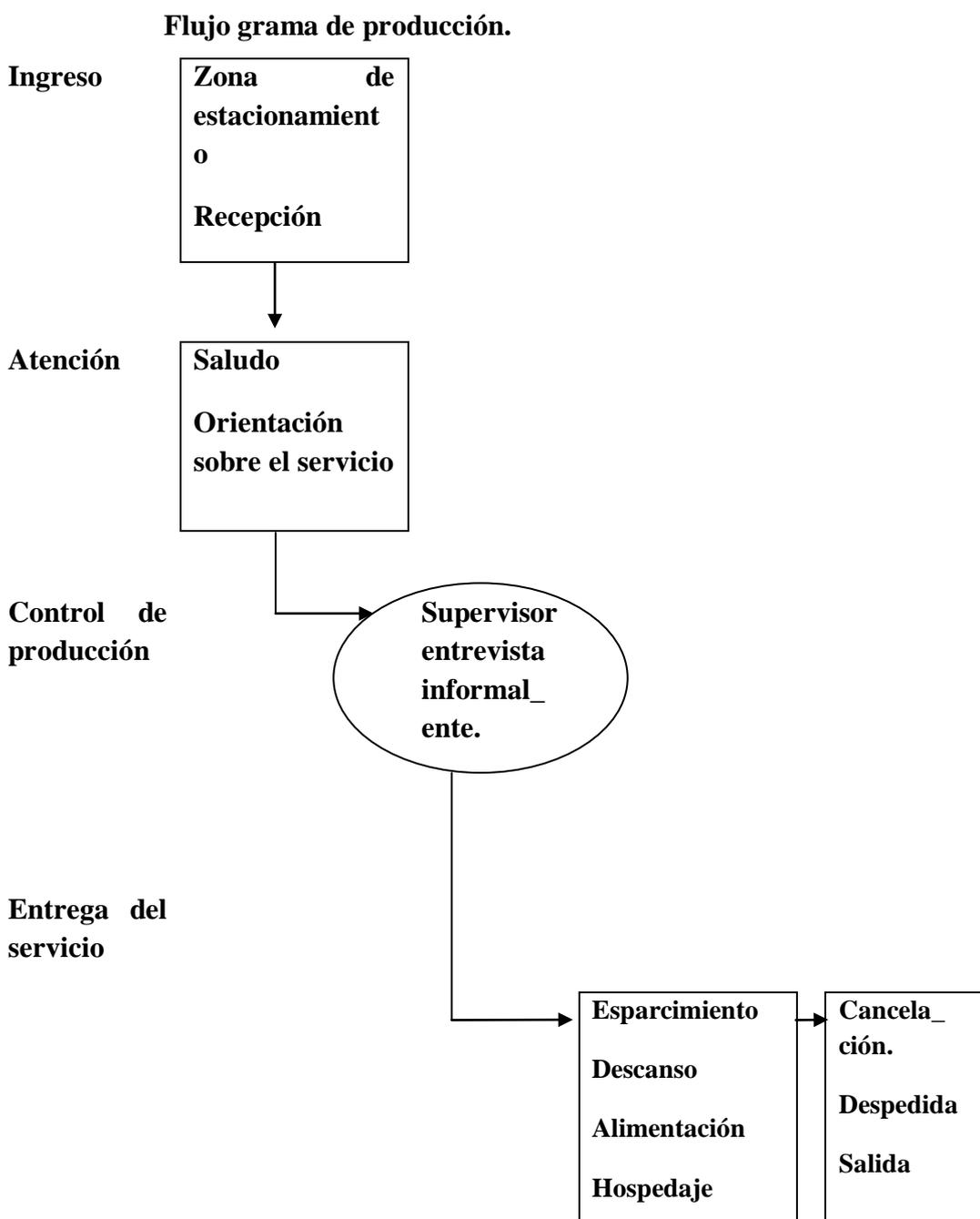
En publicidad se pretende invertir 1.000,00 dólares americanos mensuales de inicio de proyecto.

2.2 VIABILIDAD TÉCNICA

2.2.1 FORMAS ALTERNATIVAS DE PRODUCCIÓN

Lo que se ofrece en la Cabaña “Achi Yaku” es el servicio de alojamiento, alimentación y guianza:

Procesos de producción.



En el mapa se explica las etapas seguidas para la producción del servicio hotelero, el trabajo se inicia con el arribo de los turistas a la zona de estacionamiento y/o ventanilla de recepción, se conoce que el turista es muy sensible a la atención cordial, por ello se hará una presentación formal de los servicios y se deja al turista a su entera disposición el tomar uno o varios de los servicios parte del producto turístico, el recepcionista realizará monitoreos con la intención de percibir de los turistas su satisfacción sobre los servicios que está recibiendo, en la última etapa el turista cancelará el valor correspondiente a los servicios que ha tomado se brindará una despedida cordial y terminará el proceso de producción con la salida de cada turista. Este proceso se repetirá tantas veces como los grupos de turistas hayan llegado e ingresado a las cabañas.

Programas de servicios

Programa de venta del servicio de alojamiento.

1. El cliente luego de haber elegido el elegido el servicio de hospedaje, hace la recepción.
2. La recepcionista verifica la reservación.
3. El turista se registra en una hoja con toda la información requerida.
4. La recepcionista registra la información del turista de forma magnética.
5. El turista entrega las pertenencias que desea que estén bajo seguridad.
6. El turista procede a la cancelación de los servicios.
7. Traslado a la habitación asignada.
8. La recepcionista entrega la habitación al turista.

Programa de servicio a la habitación

1. El cliente solicita en recepción un servicio
2. La recepcionista comunica al mesero la solicitud
3. El mesero traslada la solicitud a la habitación
4. El mesero comunica en recepción la entrega de la solicitud

Programa de servicio en el restaurante

1. El mesero le traslada al cliente a una mesa
2. Le entrega la información del menú del día o la carta
3. Coge el pedido de los platos
4. Coloca los utensilios en la mesa
5. Entrega el pedido
6. Entrega la factura de consumo
7. Recoge los platos

Programa de limpieza de las habitaciones.

1. La recepcionista le comunica a la camarera las habitaciones que deben limpiarse.
2. La camarera se traslada a la bodega.
3. Procede a seleccionar los suministros y materiales de limpieza.
4. La camarera se traslada a la habitación.
5. La camarera verifica si se encuentran en buen estado los muebles de la habitación.

6. Retira las sábanas, almohadas y toallas.
7. Realiza la limpieza del baño y pisos.
8. Coloca las sábanas y toallas limpias; además de los jabones y papel higiénico.
9. Se traslada a la lavandería con las sábanas sucias.
10. Comunica la terminación de la limpieza a la recepcionista.

Programa de compras de Insumos para la cocina

1. El gerente recibe el listado de compras de parte del Chef.
2. El gerente determina el dinero para la compra
3. Se traslada al comercial a realizar la compra
4. Retorna con las compras a la hostería
5. Realiza la entrega de las compras
6. El chef verifica las compras
7. El chef procede a guardar las compras
8. El gerente archiva la factura de compras
9. Procede a registrar la transacción de compras en la computadora

Programa de relaciones públicas

1. El relacionador público conjuntamente con el gerente seleccionan la institución a la que visitará
2. Concreta una cita con el propietario o jefe de la empresa o institución
3. Elabora los convenios
4. Se traslada a la institución o jefe de la empresa o institución

5. Le explica y se pone de acuerdo en el convenio
6. Firman los convenios
7. Regresa a la hostería
8. Informa al gerente sobre el convenio realizado
9. Archiva los convenios

2.2.2 REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS

Para cumplir con las obligaciones y poder desarrollar todo lo programado para el funcionamiento y más aun dentro de la etapa de marketing y para luego en el proceso de reservas se necesitará el siguiente equipo:

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1	1200,00	1200,00
MODEN PARA INTERNET	1	95,00	95,00
TOTAL			1295,00

CUADRO 14. EQUIPO DE CÓMPUTO

2.2.3 REQUERIMIENTOS ORGANIZATIVOS

ADMINISTRADOR

El administrador de empresas de alojamiento se ocupará principalmente, de gestionar los procesos de la empresa; buscar la calidad continua en todos los servicios internos y externos ofertados por el equipo; cumplir con las exigencias legales y tributarias; desarrollar los niveles humanos y económicos para alcanzar competitividad, crecimiento y desarrollo del negocio.

1. Resultados esperados

1.1 Planificar objetivos y estrategias:

- a) Establecer objetivos, metas, estrategias y políticas para la gestión y desempeño de la empresa;
- b) definir necesidades y prioridades para la disposición y optimización de recursos humanos y económicos;
- c) planear y desarrollar nuevos productos y procesos;
- d) indicar las necesidades de inversión;
- e) establecer cronogramas, plazos y presupuestos;
- f) establecer segmentos de mercado.

1.2. Establecer estrategias y acciones de mercadeo (marketing):

- a) Investigar y analizar tendencias del mercado;
- b) definir objetivos y metas periódicas;
- c) analizar la participación de la empresa en el mercado, tasa de ocupación hotelera, promedio diario y flujo de venta de productos y servicios;
- d) definir política de precios;
- e) promover las ventas;
- f) construir y mantener la imagen de la empresa de alojamiento;
- g) identificar oportunidades de mejora y buscar nuevos mercados;

- h) determinar perfil de los clientes;
- i) determinar datos de los clientes para la generación de estadísticas;
- j) negociar y establecer acuerdos y alianzas comerciales.

1.3 Analizar y evaluar resultados para proponer acciones:

- a) Analizar resultados y evaluar cumplimiento de metas, objetivos y estándares de calidad definidos;
- b) controlar costos;
- c) analizar proyecciones financieras;
- d) analizar índices estadísticos de productividad y rentabilidad;
- e) determinar el flujo de informaciones;
- f) analizar resúmenes gerenciales contables, financieros, patrimoniales y de personal;
- g) desarrollar y supervisar acciones correctivas y verificar su eficacia.

1.4 Alcanzar objetivos esperados:

- a) Lograr la máxima rentabilidad;
- b) mantener el valor comercial del hotel;
- c) aumentar la proyección de desarrollo en el mercado;
- d) impulsar nuevos negocios;

- e) mantener información sobre nuevas tecnologías y todos los aspectos del establecimiento, del objeto del negocio y afines;
- f) representar a la empresa en eventos y en la comunidad;
- g) establecer y mantener una red de contactos con asociaciones, sindicatos, instituciones públicas y privadas;
- h) trabajar en alianza con empresas del sector;
- i) participar en las soluciones de conflictos laborales y judiciales;
- j) elaborar resúmenes e informes escritos y orales;
- k) participar en la definición y administración de contratos y acuerdos;
- l) asegurar el cumplimiento de las leyes y legislaciones en todas las esferas.

1.5 Velar por la seguridad y mantenimiento del establecimiento:

- a) Planear, organizar e implementar reformas y mejoras;
- b) definir y aplicar procedimientos de seguridad;
- c) promover el entrenamiento para emergencias;
- d) implementar un programa de conservación ambiental;
- e) monitorear la condición de uso de muebles, decoración, equipos y utensilios;
- f) implementar procedimientos de prevención de fraude y transgresión contra el establecimiento, los huéspedes, funcionarios y colaboradores.

1.6 Asegurar la satisfacción del cliente:

- a) Analizar resúmenes de investigación de satisfacción, sugerencias, reclamos y proporcionar recursos para gestionar mejoras;
- b) mantener contacto permanente con el cliente;
- c) supervisar y chequear los servicios y atenciones dispuestas al huésped;
- d) controlar estándares de calidad;
- e) establecer políticas de seguridad y privacidad para el cliente;
- f) reorientar el proceso y procedimiento que eleve la calidad del servicio prestado al cliente.

1.7 Liderar el equipo humano de trabajo:

- a) Incentivar la cooperación, la participación y el compromiso de sus colaboradores;
- b) desarrollar acciones motivadoras;
- c) brindar un buen ambiente físico y humano de trabajo;
- d) definir criterios para la administración del equipo humano de trabajo;
- e) promover el entrenamiento continuo del personal de las diversas áreas;
- f) establecer una política de remuneración e incentivo;
- g) estimular el desarrollo del equipo humano de trabajo;
- h) promover cambios orientados a la consecución de los objetivos;

i) solucionar diferencias entre los colaboradores.

2 Competencia

El administrador de empresas de alojamiento, para alcanzar los resultados esperados debe ser competente con base en los siguientes conocimientos, habilidades y actitudes.

2.1 Conocimientos:

- a) Procesos y procedimientos administrativos y contables;
- b) técnicas de definición de precios, productos y servicios;
- c) técnicas de manejo de personal y equipos de trabajo;
- d) procesos de mejora continua;
- e) técnicas de negociación y administración de contratos;
- f) vocabulario técnico del segmento turismo y hospitalidad;
- g) aspectos laborales legales, comerciales, tributarios, fiscales, de salud, de seguridad, sociales y ambientales, relacionados a la administración hotelera;
- h) técnicas de liderazgo y jefatura;
- i) métodos de evaluación de desempeño de personal;
- j) tipos, estructura y funcionamiento de los establecimientos de alojamiento;
- k) técnicas de mercadeo.

2.2 Habilidades:

- a) Planificación de corto y largo plazo;
- b) toma de decisiones;
- c) raciocinio numérico aplicado a negocios;
- d) raciocinio lógico verbal para entender y comunicarse de manera clara y articulada, en forma oral y escrita;
- e) interpretación del lenguaje corporal.

2.3 Actitudes:

- a) *Innovador*. Con nuevas ideas, con imaginación, plantea sugerencias, aporta soluciones.
- b) *Perseverante*. Se ajusta a plazos acordados, completa las tareas, constante para cumplir con la rutina, le gustan los programas definidos.
- c) *Atento*. Cordial con el cliente, considerado hacia los otros, ayuda a aquellos que lo necesitan, tolerante, comprometido.
- d) *Detallista*. Metódico, ordenado, preciso, le gusta tener cada cosa en su sitio.
- e) *Previsor*. Planificador, programa con antelación, disfruta fijando objetivos, proyecta tendencias y planea proyectos.
- f) *Orientado al cambio*. Goza haciendo nuevas cosas, acepta cambios, busca la variedad.

RECEPCIONISTA

El recepcionista que cumplirá funciones polivalentes se ocupará principalmente, de cumplir los procesos de recepción, registro, acomodación y salida del huésped; ser nexo entre el huésped y los diferentes servicios del establecimiento; atender teléfono y caja; cubrir ciertas actividades de botones, camarera y seguridad cuando sea necesario.

1 Resultados esperados

1.1 Registrar el ingreso del huésped (check in):

- a) Dar la bienvenida al huésped;
- b) verificar los datos de la reserva;
- c) llenar la ficha, libro o registro;
- d) ayudar al huésped en el llenado de la ficha de registro;
- e) acordar la forma de pago;
- f) entregar la llave;
- g) presentar los servicios y horarios del establecimiento.

1.2 Acomodar al huésped en la habitación:

- a) Acompañar al huésped a la habitación;
- b) mostrar las instalaciones e instruir acerca del uso de los equipos;
- c) finalizar la organización de las habitaciones, si es necesario;

d) orientar a las camareras de piso.

1.3 Controlar el acceso a las habitaciones:

a) Entregar y recoger las llaves de las habitaciones;

b) controlar el acceso de visitantes.

1.4 Apoyar al huésped:

a) Brindar información sobre el establecimiento o la ciudad;

b) aclarar dudas del huésped sobre gastos, equipaje y objetos olvidados;

c) coordinar la entrega de lencería extra, pequeñas compras u objetos de promoción del establecimiento (*amenities*).

1.5 Apoyar a la administración:

a) Realizar reservas;

b) averiguar el consumo de minibar y extras;

c) investigar la satisfacción del huésped durante su estadía;

d) emitir la factura;

e) revisar los consumos realizados por el huésped;

f) apoyar al departamento de mantenimiento reportando daños o averías.

1.6 Efectuar los procedimientos de salida del huésped (checkout):

a) Presentar la cuenta al huésped;

- b) detallar los gastos;
- c) recibir el pago;
- d) verificar la firma autorizada;
- e) verificar consumos en el establecimiento y estado de la habitación;
- f) ofrecer servicios de transporte;
- g) evaluar la satisfacción del cliente;
- h) controlar la entrega de equipaje;
- i) despedir al huésped de manera que comprometa su fidelidad hacia el establecimiento.

1.7 Realizar los trabajos de auditoria nocturna:

- a) Analizar los informes de caja de los diferentes puntos de venta, identificar y corregir errores;
- b) monitorear los límites de crédito de los huéspedes;
- c) entregar informes requeridos por la administración, registrar novedades.

1.8 Entregar la recepción al turno correspondiente:

- a) Manejar el libro de recepción;
- b) entregar arqueo de caja;
- c) reportar novedades adicionales.

1.9 Cuidar el área de recepción:

- a) Limpiar, organizar y conservar el área de recepción;
- b) colaborar para mantener la seguridad del área de recepción.

1.10 Operar los equipos de recepción:

- a) Operar teléfono, central telefónica, fax, calculadora, máquina para tarjeta de crédito, alarma, radio transistor y computador.

1.11 Actuar como nexo entre el huésped y otros departamentos del establecimiento:

- a) Recibir pedidos del huésped y transmitirlos a los responsables de ese servicio en el establecimiento;
- b) informar sobre el estado del pedido del huésped;
- c) controlar los tiempos de respuesta de los servicios solicitados;
- d) recibir, anotar y entregar mensajes y encomiendas destinadas al huésped;
- e) organizar el transporte del equipaje.

1.12 Velar por la seguridad y privacidad del huésped y del establecimiento:

- a) No dar información a extraños sin previa autorización del huésped;
- b) controlar el acceso de los huéspedes;
- c) actuar como observador de posibles anomalías que puedan generar un problema;

d) chequear la entrada y salida de personas que no estén autorizadas.

1.13 Asegurar la satisfacción del cliente:

a) Anticiparse a las necesidades del cliente;

b) solicitar la opinión del cliente sobre los servicios prestados;

c) recibir reclamos y aplicar soluciones inmediatas;

d) informar sobre aspectos de seguridad de la localidad.

1.14 Cuidar de la apariencia personal:

a) Cuidar de la higiene personal, uniforme y accesorios que influyen en la apariencia.

2 Competencia

El recepcionista polivalente, para alcanzar los resultados esperados debe ser competente con base en los siguientes conocimientos, habilidades y actitudes.

2.1 Conocimientos:

a) Procesos de ingreso (*check in*) y salida (*check out*) del huésped;

b) procedimientos de control relacionados con el acceso a las habitaciones;

c) funciones y responsabilidades de los diversos servicios de un hotel;

d) procedimientos básicos de telefonía, códigos para llamadas nacionales e internacionales, tarifas, horarios con descuentos, posibilidades de uso de celular, números de teléfonos útiles y de emergencia y el uso de la guía telefónica;

- e) términos técnicos de la hotelería relativos a la recepción;
- f) contabilidad básica;
- g) requisitos de higiene personal adecuados a su ocupación;
- h) computación e internet;
- i) información de eventos y atractivos turísticos locales;
- j) técnicas de servicio al cliente;
- k) manejo de pagos en cheque, efectivo, tarjeta de crédito u otros.

2.2 Habilidades:

- a) Cálculo de las cuatro operaciones aritméticas y aplicación del cálculo porcentual para descuentos y recargos;
- b) lectura y escritura para anotar mensajes orales simples de forma clara y con caligrafía legible;
- c) integración para ejecutar trabajo en equipo;
- d) interpretación del lenguaje corporal;
- e) observación de rutinas administrativas, inclusive en la organización de documentos;
- f) memoria de corto y largo plazo.

2.3 Actitudes:

- a) Equilibrado emocionalmente. No transparenta emociones, reservado en sus sentimientos, controla explosiones temperamentales.
- b) Innovador. Con nuevas ideas, con imaginación, plantea sugerencias, aporta soluciones.
- c) Atento. Cordial con el cliente, considerado hacia los otros, ayuda a aquellos que lo necesitan, tolerante, comprometido.
- d) Orientado al cambio. Goza haciendo cosas nuevas, acepta cambios, busca la variedad.

COCINERO

El cocinero polivalente se ocupará, principalmente, de ejecutar recetas; comprender los procesos de elaboración, preparación, montaje y presentación de ensaladas, platos calientes y fríos, guarniciones, fondos, salsas y postres.

1 Resultados esperados

El cocinero polivalente debe:

1.1 Apoyar al jefe de cocina en la administración de existencias (stock) y control de consumo de la cocina:

- a) Conocer la carta o menú y ayudar en la definición de la calificación y cuantificación de producto;
- b) recibir, verificar y almacenar mercadería comprada o solicitada;

- c) inspeccionar cantidad de acuerdo con la solicitud;
- d) verificar calidad y controlar tiempo máximo de consumo;
- e) organizar y hacer rotación de producto de la cámara fría;
- f) participar en la ejecución del inventario de la cocina;
- g) apoyar en el control diario de consumo de ingrediente, producto y material;
- h) evitar desperdicio.

1.2 Conocimientos:

- a) Procedimientos básicos de inventario y de rotación de existencia (*stock*);
- b) técnicas de manipulación, conservación y almacenamiento de alimentos;
- c) procedimientos de emergencia;
- d) procedimientos de apertura y cierre del área de trabajo;
- e) técnicas de corte y moldeado;
- f) aprovechamiento y porcionamiento de alimentos;
- g) ingredientes e insumos básicos de la cocina, alternativas de sustitución, temporada y formas de temperar y marinar alimentos;
- h) datos históricos y recetas básicas de ensaladas, platos calientes y fríos, guarniciones, fondos, salsas y postres calientes y fríos de la cocina nacional e internacional, para los varios tipos de servicios;

- i) técnicas de descongelación, cocción y flambeo, con observación de punto, tiempo, textura, sabor, color y conservación de las propiedades de los alimentos;
- j) técnicas de combinación de alimentos de acuerdo con color, textura, aroma, paladar y aspecto visual;
- k) principales tipos de servicio y presentación de platos;
- l) maquinaria, equipos y utensilios básicos de la cocina;
- m) vocabulario técnico de la cocina internacional;
- n) requisitos de higiene y presentación personal adecuados a la ocupación;
- o) primeros auxilios básicos;
- p) programas informáticos para manejo de inventarios;
- q) técnicas de decoración de platos;
- r) principios de repostería, panadería y pastelería;
- s) principios de garnish;
- t) elaboración de presupuestos.

1.3 Habilidades:

- a) Cálculo de las cuatro operaciones aritméticas;
- b) lectura y escritura para anotación de pedidos y llenado de formularios;
- c) lectura e identificación de hora, temperatura y peso; cálculos de estimativa de tiempo, peso, dimensión, cantidad, rendimiento y costo de los alimentos;

- e) identificación de sabor, aroma y apariencia de los alimentos a través de los sentidos;
- f) memoria de corto y largo plazo;
- g) reflejo rápido, coordinación motriz, mano firme y destreza manual para transportar y utilizar objeto, instrumento y equipo leve;
- h) motricidad fina;
- i) capacidad para resistir largas jornadas de trabajo y gran espíritu de adaptación;
- j) capacidad para transportar peso moderado, permanecer de pie o andando durante la jornada de trabajo y en ambiente con temperatura elevada.

1.4 Actitudes:

- a) Detallista. Metódico, ordenado, preciso, le gusta tener cada cosa en su sitio.
- b) Confiable. Establece relaciones fácilmente, sabe cómo actuar y qué decir, hace que otros se sientan cómodos.
- c) Equilibrado emocionalmente. No transparenta emociones, reservado en sus sentimientos, controla explosiones temperamentales.

MESERO

El mesero polivalente se ocupa, principalmente, de recibir y acoger al cliente; servir alimentos y bebidas y cuidar del arreglo del punto de venta o servicio.

1. Resultados esperados

El mesero polivalente debe:

1.1 Atender al cliente:

- a) Recibir, guiar y acomodar al cliente en la mesa o en un área de realización de evento, como almuerzo, cóctel o fiesta;
- b) asistir al cliente especial.

1.2 Presentar el menú o carta:

- a) Esclarecer el contenido y disponibilidad del menú;
- b) recibir pedidos;
- c) anular pedidos;
- d) entregar las demandas en la barra o en la cocina.

1.3 Servir al cliente:

- a) Atender pedidos y solicitudes simultáneas;
- b) servir bebidas, platillos, postres, café, refrigerios, canapés, bocaditos de dulce y de sal;
- c) aplicar técnicas de servicio avanzadas como son el servicio a la inglesa, a la francesa, entre otros.

1.4 Actuar como nexo entre el cliente y las otras áreas del establecimiento:

- a) Levantar y retirar pedidos en la cocina, comedor, cafetería, lugar dónde se preparan alimentos ligeros o bar;

b) reponer bandejas de bocaditos de dulce, sal, pan, mantequilla y bebidas en el área de apoyo a un evento, banquete y similar;

c) resolver problemas;

d) establecer prioridades.

1.5 Finalizar la atención y recibir el pago:

a) Solicitar la cuenta al cajero;

b) presentar la cuenta al cliente;

c) esclarecer o encaminar dudas para el supervisor;

d) recoger pago y llevarlo a la caja.

1.6 Habilidades:

a) Cálculo de las cuatro operaciones aritméticas;

b) lectura y escritura para anotación de pedidos y llenado de formularios con caligrafía legible;

c) comunicación oral clara y articulada, con empleo de gramática y vocabulario adecuados;

d) trabajo en equipo;

e) interpretación de lenguaje corporal, en particular, gestual;

f) capacidad para transportar pequeños pesos y permanecer de pie o andando durante la jornada de trabajo;

1.7 Actitudes:

- a) Detallista. Metódico, ordenado, preciso, le gusta tener cada cosa en su sitio.
- b) Confiable. Establece relaciones fácilmente, sabe cómo actuar y qué decir, hace que otros se sientan cómodos.
- c) Equilibrado emocionalmente. No transparenta emociones, reservado en sus sentimientos, controla explosiones temperamentales.

PERSONAL

El personal necesario para operar el proyecto, así como el sueldo previsto:

N°	Cargo	Remuneración
1	Administrador	700,00
2	Recepcionista	300,00
3	Cocinero	350,00
4	Mesero	300,00

CUADRO 15. REMUNERACIÓN PERSONAL

2.2.4 MEDIDAS DE PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

El proyecto de construcción de la Cabaña “Achi Yaku” en la parroquia Pano, se considera que tiene un bajo impacto, con una extensión puntual, reversible y susceptible de ser mitigado. Para lo cual se ha planteado un plan de mitigación y desecho de residuos.

Resumen de Impactos: Mediante el trabajo oportuno de conocimiento del entorno del Proyecto (área de influencia) y las actividades de construcción a realizarse, se ha determinado la posibilidad de producirse los siguientes impactos:

Cuadro: Resumen de impactos Ambientales

	FASE DE CONSTRUCCIÓN
1	Conflictos sociales entre propietarios de terrenos lindantes con la comunidad que se verán afectados por el tránsito de vehículos hacia las cabañas con materiales de construcción.
2	Alteración de flora localizada área de implantación de las cabañas.
3	Generación de ruido en la etapa de construcción de la obra.
4	Inadecuada disposición de desechos sólidos y líquidos.
5	Generación de empleo local.
	FASE DE OPERACIÓN
6	Accidentes de tránsito por falta de mantenimiento de la señalización horizontal y vertical.
7	Contaminación de agua, suelo por la presencia de desechos sólidos.
8	Mejoramiento de la calidad de vida de la población beneficiaria por la construcción de las cabañas.

CUADRO 16. RESUMEN DE IMPACTOS

LAS MEDIDAS DE MITIGACIÓN DEL PROYECTO SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN.

Resumen de Medidas de Prevención-Mitigación

Con el propósito de prevenir la contaminación del agua, el proyecto evitará al máximo el desprendimiento de tierras durante el movimiento de las mismas, se prohibirá el desalojo de detergentes, partes usadas de maquinaria y otros contaminantes a cuerpos de agua.

En lo que se refiere a la prevención de la contaminación del aire, el proyecto propone humedecer la zona donde se construirá las cabañas. Se tratará de evitar el control de quemas a cielo abierto.

En lo que se refiere a la prevención de la contaminación del suelo, durante la ejecución del proyecto se evitará el derrame de hidrocarburos, aceites y grasas en los suelos; también se deberá hacer una recolección periódica y clasificación de desechos sólidos. Es necesario recalcar que se evitará al máximo la erosión de los suelos en los márgenes del río Achi Yaku, para ello se hará siembra de especies endémicas.

Otro aspecto de interés a considerar son la reforestación y siembra de plantas endémicas en áreas contiguas y aledañas, afectadas por desbroce, desbosque, limpieza.

Mientras en lo relacionado a la educación ambiental, la propuesta busca capacitar a los pobladores de la zona de influencia del proyecto en temas relacionados con la gestión ambiental donde se involucra la generación de grados de concienciación.

CUADRO DE COSTOS DE MITIGACIÓN

ACTIVIDAD	FASE	FASE	INDICADOR
	CONSTRUCCIÓN	OPERACIÓN	
	COSTO ESTIMADO	COSTO ESTIMADO	
Capacitación en los temas ambientales, de seguridad, de manejo de desechos, de riegos e incidentes.	400	500	Capacitaciones ejecutadas / capacitaciones realizadas
Material de difusión y educación (Folletos y trípticos)	400	500	Cantidad de folletos entregados a la población/cantidad de folletos planificados

CUADRO 17.COSTOS DE MITIGACIÓN

2.2.5 COSTOS DE INVERSIÓN

CUADRO DE INVERSIONES

INVERSIONES		
ACTIVOS FIJOS	Terreno	\$ 20.000,00
	Construcción	\$ 60.582,33
	Muebles y enseres	\$ 5.480,00
	Menaje y lencería	\$ 5.000,00
	Equipos de oficina	\$ 800,00
	Muebles de oficina	\$ 300,00
	Equipo de computo	\$ 1.295,00

	Equipos de cocina	\$ 1.500,00
	Herramientas de Cocina	\$ 485,50
VALOR TOTAL DE ACTIVOS FIJOS		\$ 95.442,83
CAPITAL DE TRABAJO	Mano de obra operativa por tres meses	\$ 4.950,00
VALOR TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO		\$ 4.950,00
ACTIVOS DIFERIDOS (todo rubro en el que se incurre antes de la operación del proyecto)	Planos	\$ 800,00
	Permisos	\$ 300,00
VALOR TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 1.100,00
TOTAL INVERSIÓN		\$ 101.492,83

CUADRO 18. COSTOS DE INVERSIÓN

2.2.6 COSTOS DE OPERACIÓN

ACTIVOS FIJO OPERATIVOS	
DESCRIPCIÓN	V. TOTAL
TERRENO	20.000,00
CONSTRUCCIÓN	60.582,33
MUEBLES Y ENSERES	5.480,00
MENAJE Y LENCERIA	5.000,00
TOTAL	91.062,33

CUADRO 19. ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS

MAQUINARIA Y EQUIPO			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
COCINA INDUSTRIAL	1	300	300
REFRIGERADOR	1	500	500

CONGELADOR	1	600	600
MICROONDA	1	100	100
TOTAL			1500,00

CUADRO 20. MAQUINARIA Y EQUIPO

HERRAMIENTAS DE COCINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
TANQUE DE GAS INDUSTRIAL	2	75,00	150,00
ENVASES PLASTICOS	12	4,00	48,00
CUCHARAS	24	0,67	16,08
ESCURRIDOR DE UTENSILLOS DE COCINA	1	20,00	20,00
CALDERAS SEMIESFERICAS	6	24,00	144,00
CEDAZO	2	3,00	6,00
COLADOR CHINO	2	2,50	5,00
BROCHAS	12	0,30	3,60
VASO MEDIDOR	4	3,00	12,00
RODILLOS	3	1,50	4,50
TOTAL			485,50

CUADRO 21. HERRAMIENTAS DE COCINA

Amenities: Estos kits hoteleros cuestan veinte dólares el ciento, y constan de jabón en cajita, shampoo en sachet, acondicionador en crema; con el respectivo logotipo, 0.20 centavos la unidad.

2.2.7 COSTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	COSTO
REGISTRO DE FUNCIONAMIENTO	258,00
PUBLICIDAD	1.000,00
DISEÑO ARQUITECTÓNICO Y ESTRUCTURAL	900,00
TOTAL	2.158,00

CUADRO 22. COSTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

Talento Humano con beneficios sociales

Administrador

DESCRIPCION	AÑO 1
Sueldo	700,00
Sueldo Anual	8400,00
Décimo Tercero	700,00
Décimo Cuarto	292,00
Vacaciones Pagadas	350,00
Aporte Patronal	1020,60
Fondo de Reserva	0,00
TOTAL	10762,60

CUADRO 23. SALARIOS BENEFICIOS SOCIALES

Recepcionista

DESCRIPCION	AÑO 1
Sueldo	300,00
Sueldo Anual	3600,00
Décimo Tercero	300,00

Décimo Cuarto	292,00
Vacaciones Pagadas	150,00
Aporte Patronal	437,40
Fondo de Reserva	0,00
TOTAL	4779,40

CUADRO 24. SUELDO RECEPCIONISTA CON BENEFICIO SOCIAL

Cocinero

DESCRIPCION	AÑO 1
Sueldo	350,00
Sueldo Anual	4200,00
Décimo Tercero	350,00
Décimo Cuarto	292,00
Vacaciones Pagadas	175,00
Aporte Patronal	510,30
Fondo de Reserva	0,00
TOTAL	5527,30

CUADRO 25. SUELDO COCINERO CON BENEFICIO SOCIAL

Mesero

DESCRIPCION	AÑO 1
Sueldo	300,00
Sueldo Anual	3600,00
Décimo Tercero	300,00
Décimo Cuarto	292,00
Vacaciones Pagadas	150,00
Aporte Patronal	437,40
Fondo de Reserva	0,00
TOTAL	4779,40

CUADRO 26. SUELDO MESERO CON BENEFICIO SOCIAL

2.2.8 PRECIOS

Análisis de costos

COSTOS FIJOS	Habitación
Gastos administrativo	2,92
Servicios básicos	0,22
Amenities	0,80
Lavado y planchado	4,00
COSTOS VARIABLES	
Mantenimiento	0,28
Subtotal	8,22
Utilidad 30%	2,465
TOTAL PRECIO	10,68

CUADRO 27. DEFINICIÓN DE PRECIOS

Una vez analizado los costos se ha determinado el precio del producto en cuanto a servicio de alojamiento, aunque utilizaremos una estrategia de precios de competencia en referencia al alojamiento por persona y los precios de alimentación se determinarán como precios estándares refiriéndose a desayunos, almuerzos y cenas añadiendo bebidas como aguas y gaseosas.

Alojamiento: Pax USD 16,00

Alimentación: Desayunos USD 3,00

Almuerzos USD 4,00

Cenas USD 4,00

2.2.9 COMPOSICIÓN DE CAPITAL

CUADRO DE INVERSIONES				
CLASIFICACIÓN	ITEMS	MI APORTE	VIA CRÉDITO	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	Terreno	\$ 20.000,00		\$ 20.000,00
	Construcción		\$ 60.582,33	\$ 60.582,33
	Muebles y enseres	\$ 5.480,00		\$ 5.480,00
	Menaje y lencería	\$ 5.000,00		\$ 5.000,00
	Equipos de oficina	\$ 800,00		\$ 800,00
	Muebles de oficina	\$ 300,00		\$ 300,00
	Equipo de computo	\$ 1.295,00		\$ 1.295,00
	Equipos de cocina	\$ 1.500,00		\$ 1.500,00
	Herramientas de cocina	\$ 485,50		\$ 485,50
SUBTOTAL DE ACTIVOS FIJOS		\$ 34.860,00	\$ 60.582,33	\$ 95.442,83
CAPITAL DE TRABAJO	Mano de obra operativa por tres meses	\$ 4.950,00		\$ 4.950,00
SUBTOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO		\$ 4.950,00		\$ 4.950,00
ACTIVOS DIFERIDOS (todo rubro en el que se incurre antes de la operación del proyecto)	Planos	\$ 800,00		\$ 600,00
	Permisos	\$ 300,00		\$ 200,00
SUBTOTAL ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 1.100,00		\$ 1.100,00
TOTAL INVERSIÓN		\$ 40.910,50	\$ 60.582,33	\$ 101.492,83
TOTAL Y DISTRIBUCIÓN DE PORCENTAJES		40.31%	59.69%	100%

CUADRO 28. COMPOSICIÓN DE CAPITAL

2.3 VIABILIDAD FINANCIERA

2.4 2.3.1 FLUJOS DE FONDOS

El flujo de caja es la herramienta más utilizada y de mayor importancia en la evaluación de proyectos de inversión. A partir de este cuadro de resultados, se inicia la evaluación económica – financiera de un proyecto y constituye la base para calcular indicadores financieros que complementarán el análisis.

Representa el movimiento en efectivo de las actividades operacionales y no operacionales del proyecto, no se incluye los costos y gastos contables como depreciaciones y amortizaciones; comprende los siguientes elementos:

- La inversión inicial o los egresos necesarios para iniciar las actividades
- Los ingresos y egresos generados durante el funcionamiento del proyecto, tanto operacionales, cuanto no operacionales.
- El valor de salvamento de las inversiones, que representa el monto de recuperación o venta de las inversiones realizadas.

TABLA DE AMORTIZACIÓN

CUADRO 29. AMORTIZACIÓN

BNF				
MONTO INICIAL:		60.582,33		
PLAZO		40		
GRACIA PARCIAL		4		
INTERÉS NOMINAL		2,50%		
INTERÉS NOMINAL ANUAL		10,00%		
PERIODO DE PAGO		Trimestral		
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	60.582,33	1.514,56	0,00	1.514,56
2	60.582,33	1.514,56	0,00	1.514,56
3	60.582,33	1.514,56	0,00	1.514,56
4	60.582,33	1.514,56	0,00	1.514,56
5	60.582,33	1.514,56	1.682,84	3.197,40
6	58.899,49	1.472,49	1.682,84	3.155,33
7	57.216,65	1.430,42	1.682,84	3.113,26
8	55.533,80	1.388,35	1.682,84	3.071,19
9	53.850,96	1.346,27	1.682,84	3.029,12
10	52.168,12	1.304,20	1.682,84	2.987,05
11	50.485,28	1.262,13	1.682,84	2.944,97
12	48.802,43	1.220,06	1.682,84	2.902,90
13	47.119,59	1.177,99	1.682,84	2.860,83
14	45.436,75	1.135,92	1.682,84	2.818,76
15	43.753,91	1.093,85	1.682,84	2.776,69
16	42.071,06	1.051,78	1.682,84	2.734,62
17	40.388,22	1.009,71	1.682,84	2.692,55
18	38.705,38	967,63	1.682,84	2.650,48
19	37.022,54	925,56	1.682,84	2.608,41
20	35.339,69	883,49	1.682,84	2.566,33
21	33.656,85	841,42	1.682,84	2.524,26
22	31.974,01	799,35	1.682,84	2.482,19
23	30.291,17	757,28	1.682,84	2.440,12
24	28.608,32	715,21	1.682,84	2.398,05
25	26.925,48	673,14	1.682,84	2.355,98
26	25.242,64	631,07	1.682,84	2.313,91
27	23.559,80	588,99	1.682,84	2.271,84
28	21.876,95	546,92	1.682,84	2.229,77
29	20.194,11	504,85	1.682,84	2.187,70
30	18.511,27	462,78	1.682,84	2.145,62

**CUADRO 29. FLUJO
DE CAJA**

FLUJO DE CAJA

Promotor Marielisa
Coquinche

USD

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Ingresos operacionales	0,0	64.512,0	67.737,6	71.124,5	74.680,7	78.414,7	82.335,5	86.452,2	90.774,9	95.313,6	100.079,3
Recuperación por Ventas	0,0	64.512,0	67.737,6	71.124,5	74.680,7	78.414,7	82.335,5	86.452,2	90.774,9	95.313,6	100.079,3
Variación de cuentas por cobrar		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Egresos operacionales	0,0	49.538,9	50.917,8	52.365,7	53.886,0	55.482,3	57.158,4	58.918,3	60.766,3	62.706,6	64.743,9
Costo de Ventas (flujo efectivo)	0,0	45.829,4	47.022,9	48.276,1	49.591,9	50.973,5	52.424,1	53.947,3	55.546,7	57.226,0	58.989,3
Gastos de ventas	0,0	2.257,9	2.370,8	2.489,4	2.613,8	2.744,5	2.881,7	3.025,8	3.177,1	3.336,0	3.502,8
Gastos de administración	0,0	1.451,5	1.524,1	1.600,3	1.680,3	1.764,3	1.852,5	1.945,2	2.042,4	2.144,6	2.251,8
Variación de cuentas por pagar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de existencias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operacional	0,0	14.973,1	16.819,8	18.758,8	20.794,7	22.932,4	25.177,1	27.533,9	30.008,6	32.607,0	35.335,4

Ingresos no operacionales	0,0	80.003,8	0,0								
Otros ingresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Venta de activos fijos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Liquidación de inversiones temporales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Contratación de pasivos corto plazo		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Contratación de pasivos largo plazo		60.582,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportes patrimoniales	0,0	19.421,4	0,0								
Egresos no operacionales	0,0	81.603,1	18.885,6	14.159,4	19.468,3	23.089,1	20.198,6	15.623,9	16.091,8	16.604,6	26.539,5
Variación de activos fijos		74.957,3	5.000,0	0,0	5.000,0	8.275,0	5.000,0	0,0	0,0	0,0	9.375,0
Variación de activos diferidos		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros activos		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Participación de trabajadores		243,1	558,0	949,8	1.356,2	1.777,8	2.215,5	2.670,0	3.142,1	3.632,9	4.143,1
Impuestos	0,0	344,4	790,5	1.345,5	1.921,2	2.518,5	3.138,6	3.782,4	4.451,3	5.146,6	5.869,4
Contratación de inversiones temporales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Otros egresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Financiamiento											
Pago de obligaciones financieras corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pago de obligaciones financieras largo plazo	0,0	0,0	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4
Gastos financieros (intereses)	0,0	6.058,2	5.805,8	5.132,7	4.459,5	3.786,4	3.113,3	2.440,1	1.767,0	1.093,8	420,7
Otros pasivos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dividendos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flujo no operacional	0,0	-1.599,3	-18.885,6	-14.159,4	-19.468,3	-23.089,1	-20.198,6	-15.623,9	-16.091,8	16.604,6	-26.539,5
Flujo neto del período	0,0	13.373,8	-2.065,8	4.599,4	1.326,4	-156,7	4.978,4	11.910,0	13.916,8	16.002,4	8.795,9
Saldo inicial de caja	0,0	0,0	13.373,8	11.307,9	15.907,3	17.233,7	17.077,1	22.055,5	33.965,5	47.882,3	63.884,7
Saldo final de caja	0,0	13.373,8	11.307,9	15.907,3	17.233,7	17.077,1	22.055,5	33.965,5	47.882,3	63.884,7	72.680,6
Requerimiento de caja		4.265,8	4.384,6	4.509,3	4.640,2	4.777,6	4.922,0	5.073,5	5.232,6	5.399,7	5.575,2
Requerimiento de fondeo		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Flujo VAN (80.003,8)	14.385,6	10.471,3	16.463,4	12.517,3	10.361,1	14.823,0	21.081,5	22.415,1	23.827,6	123.294,7
Período Recuperación	-65.618,2	-55.146,8	-38.683,4	-26.166,1	-15.805,0	-981,9	20.099,6	42.514,7	66.342,4	189.637,1

El flujo de caja es el principal cuadro de resultados, por lo que su análisis es fundamental para determinar la liquidez generada, como parte de la sustentabilidad financiera del proyecto.

En el flujo de caja del proyecto se observa que no existen problemas de liquidez, el saldo final de caja es superior al requerimiento de caja, por lo que no es necesario acudir a fuentes de financiamiento externa durante la fase operacional.

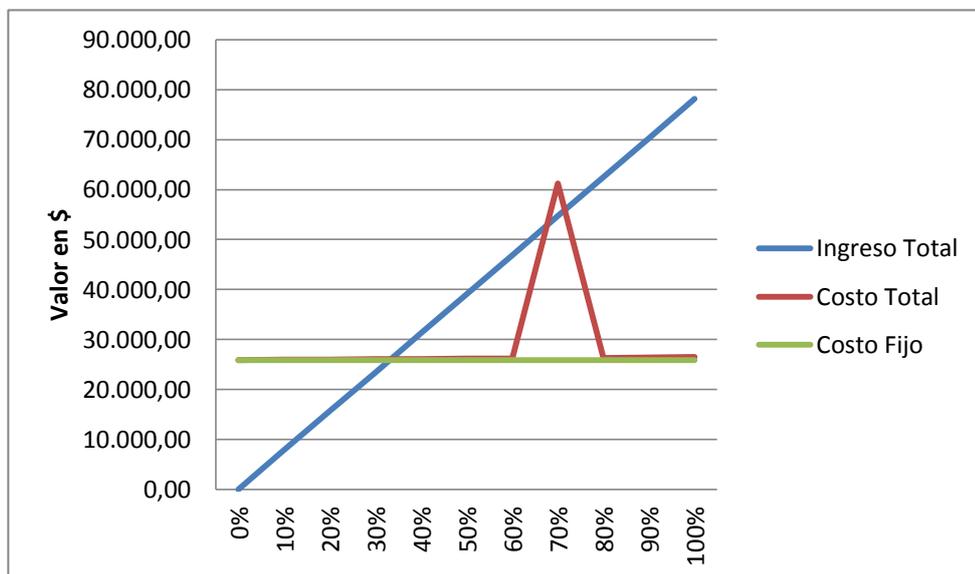
El segundo componente más importante es el flujo operacional, pues representa el movimiento de efectivo de la actividad central del negocio. Los egresos operacionales son menores que los ingresos operacionales, por tanto, el proyecto si estará generando recursos para satisfacer las necesidades de insumos que se incluye directamente en el procesamiento de un bien o servicio, es decir, tiene capacidad para continuar con su normal operación

2.3.2 PUNTO DE EQUILIBRIO

Clasificación de Costos				P.E (anual)
Concepto	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total	
Gastos Operacionales				66.343,19
Gastos Administrativos	19.800,00		19.800,00	
Gasto de Ventas				
Publicidad		600,00	600,00	
Gastos Financieros	6.058,20		6.058,20	
Total	25.858,20	600,00	26.458,20	

%	Costo Fijo	Costo Total	Ingreso Total
84,90%	0,00	26.458,20	78.144,00

	%	Costo Fijo	Costo Total	Ingreso Total	Valor
	0%	25.858,20	25.858,20	0,00	0,00
0,1	10%	25.858,20	25.918,20	7.814,40	10.000,00
0,2	20%	25.858,20	25.978,20	15.628,80	20.000,00
0,3	30%	25.858,20	26.038,20	23.443,20	30.000,00
0,4	40%	25.858,20	26.098,20	31.257,60	40.000,00
0,5	50%	25.858,20	26.158,20	39.072,00	50.000,00
0,6	60%	25.858,20	26.218,20	46.886,40	60.000,00
0,7	70%	25.858,20	61.253,04	54.700,80	70.000,00
0,8	80%	25.858,20	26.338,20	62.515,20	80.000,00
0,9	90%	25.858,20	26.398,20	70.329,60	90.000,00
1	100%	25.858,20	26.458,20	78.144,00	100.000,00



2.3.3 ANÁLISIS FINANCIERO

RATIOS FINANCIEROS						
	HISTORICO	PROYECTADO				
	0	1	2	3	4	5
Saldo final de caja	0,0	13.373,8	11.307,9	15.907,3	17.233,7	17.077,1
<u>Liquidez General</u>						
Capital de Trabajo	0,0	6.642,4	4.576,6	9.175,9	10.502,4	10.345,7
Solvencia	0,0	2,0	1,7	2,4	2,6	2,5
<u>Endeudamiento</u>						
- Pasivo / Activo	0,0%	74,8%	70,2%	63,7%	55,3%	45,6%
<u>Rentabilidad</u>						
ROA Rentabilidad del Activo Total	0,0%	1,3%	3,1%	5,5%	7,9%	10,2%
Utilidad Operacional / Ventas	0,0%	1,6%	3,5%	5,7%	7,7%	9,6%
ROE Rentabilidad del Patrimonio	0,0%	5,1%	10,4%	15,0%	17,7%	18,8%
<u>Retorno</u>						
VAN	41.130					
TIR	19,89%					
Coeficiente Beneficio Costo	1,41					

CUADRO 30. RATIOS FINANCIEROS

2.3.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS

En cuanto al análisis financiero, el crédito tendrá un plazo de 10 años con 1 año de gracia y el costo total del proyecto turístico, bordea los **USD 101.492,83** de los cuales el proponente cubre \$40.910,50 que representa al 40.31% mientras que lo que se solicita vía crédito es un monto de \$ 60.582,33, que representa el 59.69% del monto total de la inversión, dinero que servirá para la construcción de infraestructura que consiste de la planta hotelera y del restaurante.

De los resultados podemos resaltar que el valor actual neto es de \$41.130,00 mientras que la tasa de retorno real representa el 19,89% y el coeficiente beneficio costo es igual a 1,41, siendo valores positivos determinándose de esta forma la que el proyecto es factible además de que la inversión se recuperará a partir del tercer año.

2.3.5 MANEJO DE CRÉDITO

El crédito se lo realizará mediante el BNF con una tasa del 10,00% siendo una de las más bajas en el mercado financiero, los pagos se realizarán trimestralmente dando un período razonable de gracia que consistirá de 4 trimestres, al solicitar el monto que se invertirá en infraestructura civil la institución crediticia nos facilitará un plazo de 10 años o 40 trimestres, siendo en un inicio lo complicado cubrir la garantía del 120 %, aunque a su vez el BNF otorga la facilidad de acumular hipotecas con la sumatoria de bienes inmuebles una vez que se realicen el debido peritaje y se obtenga el avalúo.

Tomando en cuenta que los principales indicadores financieros como son el VAN y el Costo Beneficio son positivos para el presente proyecto se puede concluir que no se presentara dificultad para cubrir la deuda contraída, con lo cual se puede establecer que en el caso de contar con fondos propios para financiar todo el proyecto los indicadores financieros serían más favorables.

CAPÍTULO III

3.1 RESULTADOS DEL PROYECTO

Los resultados del proyecto se reflejan en cuadros que representan la información procesada de los estudios de mercado e ingeniería:

Balance General

Estado de Pérdidas y Ganancias

3.1.1 BALANCE GENERAL

El Balance General refleja la situación patrimonial de la empresa, en ella se reflejan los activos y pasivos.

3.1.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Refleja los resultados del proyecto en términos costos y gastos totales en que se deben incurrir para ejecutar el programa de producción, las ventas de cada período y los excedentes (utilidades) que se generan.

CUADRO 31. BALANCE GENERAL

Promotor
 Marielisa
 Denise
 Coquinche
 Calapucha
 USD

		HISTORICO	PROYECCIONES FINANCIERAS									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD
ACTIVO												
Activo corriente		0,0	13.373,8	11.307,9	15.907,3	17.233,7	17.077,1	22.055,5	33.965,5	47.882,3	63.884,7	72.680,6
Caja y Bancos		0,0	13.373,8	11.307,9	15.907,3	17.233,7	17.077,1	22.055,5	33.965,5	47.882,3	63.884,7	72.680,6
Inversiones temporales		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cuentas y documentos por cobrar		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cuentas y documentos por cobrar (días por cobrar)			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inventarios		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inventario (días)			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activos fijos neto		0,0	67.663,2	65.369,1	58.075,0	55.780,9	56.761,7	54.467,6	47.173,5	39.879,4	32.585,3	34.666,2
Operativos		0,0	72.562,3	77.562,3	77.562,3	82.562,3	89.542,3	94.542,3	94.542,3	94.542,3	94.542,3	101.522,3
Construcción obra civil												
	Vida útil (años)											
	20	0,0	60.582,3	60.582,3	60.582,3	60.582,3	60.582,3	60.582,3	60.582,3	60.582,3	60.582,3	60.582,3
	Muebles y enseres	0,0	5.480,0	5.480,0	5.480,0	5.480,0	10.960,0	10.960,0	10.960,0	10.960,0	10.960,0	16.440,0
	5	0,0	5.480,0	5.480,0	5.480,0	5.480,0	10.960,0	10.960,0	10.960,0	10.960,0	10.960,0	16.440,0
	Menaje y lencería	0,0	5.000,0	10.000,0	10.000,0	15.000,0	15.000,0	20.000,0	20.000,0	20.000,0	20.000,0	20.000,0
	2	0,0	5.000,0	10.000,0	10.000,0	15.000,0	15.000,0	20.000,0	20.000,0	20.000,0	20.000,0	20.000,0
	Equipos de cocina	0,0	1.500,0	1.500,0	1.500,0	1.500,0	3.000,0	3.000,0	3.000,0	3.000,0	3.000,0	4.500,0
	5	0,0	1.500,0	1.500,0	1.500,0	1.500,0	3.000,0	3.000,0	3.000,0	3.000,0	3.000,0	4.500,0
	X	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	X	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	X	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Administración y ventas		0,0	2.395,0	2.395,0	2.395,0	2.395,0	3.690,0	3.690,0	3.690,0	3.690,0	3.690,0	6.085,0
Equipos de oficina	10	0,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	1.600,0
Muebles	10	0,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	600,0
Equipo de computo	5	0,0	1.295,0	1.295,0	1.295,0	1.295,0	2.590,0	2.590,0	2.590,0	2.590,0	2.590,0	3.885,0
Otros activos fijos		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Depreciación del período		0,0	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1
Depreciación acumulada		0,0	7.294,1	14.588,2	21.882,3	29.176,5	36.470,6	43.764,7	51.058,8	58.352,9	65.647,0	72.941,2
Activo diferido neto		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros activos		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL ACTIVO		0,0	81.037,0	76.677,0	73.982,3	73.014,6	73.838,8	76.523,1	81.139,1	87.761,7	96.470,0	107.346,8
PASIVO												
Pasivo Corriente		0,0	6.731,4	0,0								
Obligaciones bancarias		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Porción corriente deuda largo plazo		0,0	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	6.731,4	0,0
Cuentas y documentos por pagar		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cuentas y documentos por pagar (días por pagar)			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impuestos por pagar		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros pasivos corrientes		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pasivo No Corriente		0,0	53.851,0	47.119,6	40.388,2	33.656,9	26.925,5	20.194,1	13.462,7	6.731,4	0,0	0,0
Pasivo vigente No.1		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pasivo por contratar			53.851,0	47.119,6	40.388,2	33.656,9	26.925,5	20.194,1	13.462,7	6.731,4	0,0	0,0
TOTAL PASIVO		0,0	60.582,3	53.851,0	47.119,6	40.388,2	33.656,9	26.925,5	20.194,1	13.462,7	6.731,4	0,0
PATRIMONIO (recursos propios)												
Capital social		0,0	19.421,4	19.421,4	19.421,4	19.421,4	19.421,4	19.421,4	19.421,4	19.421,4	19.421,4	19.421,4
Beneficios retenidos		0,0	0,0	1.033,2	3.404,6	7.441,3	13.205,0	20.760,6	30.176,2	41.523,5	54.877,6	70.317,2
Beneficios del ejercicio		0,0	1.033,2	2.371,4	4.036,6	5.763,7	7.555,6	9.415,7	11.347,3	13.354,0	15.439,7	17.608,1

TOTAL PATRIMONIO	0,0	20.454,7	22.826,1	26.862,7	32.626,4	40.182,0	49.597,7	60.944,9	74.299,0	89.738,6	107.346,8
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	0,0	81.037,0	76.677,0	73.982,3	73.014,6	73.838,8	76.523,1	81.139,1	87.761,7	96.470,0	107.346,8
DIFERENCIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

CUADRO 32. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Promotor Marielisa Denise Coquinche Calapucha
USD

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD
Ventas netas	0,0	64.512,0	67.737,6	71.124,5	74.680,7	78.414,7	82.335,5	86.452,2	90.774,9	95.313,6	100.079,3
Otros Ingresos Operacionales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Costo de ventas (flujo efectivo)	0,0	45.829,4	47.022,9	48.276,1	49.591,9	50.973,5	52.424,1	53.947,3	55.546,7	57.226,0	58.989,3
Materiales Directos	0,0	19.353,6	20.321,3	21.337,3	22.404,2	23.524,4	24.700,6	25.935,7	27.232,5	28.594,1	30.023,8
Mano de Obra	0,0	19.800,0	19.800,0	19.800,0	19.800,0	19.800,0	19.800,0	19.800,0	19.800,0	19.800,0	19.800,0
Materiales Indirectos	0,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0
Suministros y Servicios	0,0	960,0	960,0	960,0	960,0	960,0	960,0	960,0	960,0	960,0	960,0
Mantenimiento y Seguros	0,0	3.870,7	4.064,3	4.267,5	4.480,8	4.704,9	4.940,1	5.187,1	5.446,5	5.718,8	6.004,8
Otros costos	0,0	645,1	677,4	711,2	746,8	784,1	823,4	864,5	907,7	953,1	1.000,8
Depreciaciones	0,0	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1	7.294,1
UTILIDAD BRUTA	0,0	11.388,4	13.420,6	15.554,3	17.794,7	20.147,2	22.617,2	25.210,8	27.934,0	30.793,5	33.795,8
Gastos de ventas	0,0	2.257,9	2.370,8	2.489,4	2.613,8	2.744,5	2.881,7	3.025,8	3.177,1	3.336,0	3.502,8
Gastos de administración	0,0	1.451,5	1.524,1	1.600,3	1.680,3	1.764,3	1.852,5	1.945,2	2.042,4	2.144,6	2.251,8
UTILIDAD OPERACIONAL (BAIT)	0,0	7.679,0	9.525,7	11.464,6	13.500,6	15.638,3	17.882,9	20.239,8	22.714,5	25.312,9	28.041,3
Gastos financieros	0,0	6.058,2	5.805,8	5.132,7	4.459,5	3.786,4	3.113,3	2.440,1	1.767,0	1.093,8	420,7
Otros ingresos no operacionales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros egresos no operacionales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION TRABAJADORES	0,0	1.620,8	3.719,9	6.332,0	9.041,1	11.851,9	14.769,7	17.799,7	20.947,5	24.219,1	27.620,6
Participación de Trabajadores	0,0	243,1	558,0	949,8	1.356,2	1.777,8	2.215,5	2.670,0	3.142,1	3.632,9	4.143,1

UTILIDAD ANTES IMPUESTO (BAT)		0,0	1.377,7	3.161,9	5.382,2	7.684,9	10.074,1	12.554,2	15.129,7	17.805,4	20.586,2	23.477,5
Impuesto a la renta	25,00%	0,0	344,4	790,5	1.345,5	1.921,2	2.518,5	3.138,6	3.782,4	4.451,3	5.146,6	5.869,4
RESULTADO DEL EJERCICIO		0,0	1.033,2	2.371,4	4.036,6	5.763,7	7.555,6	9.415,7	11.347,3	13.354,0	15.439,7	17.608,1

CAPITULO IV

4.2 CONCLUSIONES

- Las Cabañas “Achi Yaku” cuenta con ventajas competitivas y estrategias definidas ya que goza de una ubicación privilegiada en la selva ecuatoriana, rodeada de un escenario paisajístico con características que la diferencian de otros establecimientos, el solo hecho de estar cerca del río “Achi Yaku” con un afluente de agua cristalina y sobre todo lo que más diferenciará es el aspecto cultural ya que sus propietarios son indígenas kichwas.
- El monto de la inversión del proyecto se estima en \$101.492,83, de los cuales 60.582,33 serán financiados por el BNF y el restante \$ 40.910,50 será cubierto con fondos propios.
- De la información y datos analizados se establece que el proyecto es económica, social y ambientalmente factible convirtiéndose en una atractiva opción de inversión.

4.3 RECOMENDACIONES

- Para incrementar el desarrollo Turístico de la Comunidad “Achi Yaku”, se han planteado los siguientes objetivos como: Aprovechar y Desarrollar las actividades del Agroturismo. ; Gestionar con el Consejo Provincial para mejorar el estado de las vías de acceso. ; Fortalecer la presencia de líderes locales. ; Impulsar la asistencia técnica. e; Incrementar oportunidades de obtención de créditos financieros.
- Para realizar actividades turísticas comunitarias es necesario cambiar o implementar un nuevo modelo de administración, enfocándose en el aspecto empresarial y desplazar el modelo organizativo con la cual se constituyen las comunidades.
- Los programas de gobierno como “Negocios Turísticos Productivos” que los maneja el Ministerio de Turismo con la banca pública como es el ejemplo del BNF, debería existir mayor asistencia técnica en todo el proceso de presentación hasta la obtención del crédito.

4.4 BIBLIOGRAFÍA

- Capacity Works. (2009) El modelo de gestión para el desarrollo sostenible, GTZ.
- Colvin, J. (1994) CAPIRONA: A MODEL OF INDIGENOUS ECOTOURISM. EN JOURNAL OF SUSTAINABLE TOURISM.
- Crouch, G. I., y Ritchie, B. J. R. (1999). Tourism, competitiveness, and societal prosperity. Journal of Business Research, Vol.44, No.3, 137– 152.
- FEPTCE.(2007). Manual de calidad para la gestión del turismo comunitario del ecuador.
- INEN NTE (2007) Norma Técnica Ecuatoriana Seguridad Alimentaria para Personal Operativo.
- MINTUR/BID (2006). Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para ecuador PLANDETUR 2020.
- OIT: (2001) Turismo sostenible: estado, comunidad y empresa frente al mercado. El caso de Ecuador, Documento N 140, el Puyo.

FUENTES ELECTRONICAS

- FEDERACIÓN PLURINACIONAL DE TURISMO COMUNITARIO DEL ECUADOR <http://www.feptce.org/> Visitado el 7 de julio de 2012.
- GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO CANTONAL DE TENA. <http://www.tena.gob.ec/> Visitado el 20 de julio de 2012.
- MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR <http://www.turismo.gob.ec/> Visitado el 10 de julio de 2012.

4.4 ANEXOS