

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE TURISMO Y PATRIMONIO CULTURAL

Carrera de Administración y Dirección de Empresas Turísticas

TESIS DE GRADO

**TEMA: SARICUCHO: PROYECTO HOTELERO DE
ECOTURISMO.**

14 SEP 1998

AUTOR: ISABEL GÓMEZ DE LA TORRE BONIFAZ

VISTO BUENO

DIRECTOR DE TESIS

J. Blandin

Rosendo
DIRECTOR
Facultad de Turismo y
Patrimonio Cultural

D. JAUIER BLANDIN CALIFICACIÓN 9.5/10

Quito - Ecuador

1997 - 1998

SEK - BIBLIOTECA

**Dedico esta Tesis a mis padres Dr.
Mario Gómez de la Torre y Teresa de
Gómez de la Torre, pues son ellos quienes
hicieron esto posible, tanto con su apoyo
económico como moral. Y a mi hermano
Santiago Gómez de la Torre por su apoyo
durante el desarrollo del proyecto.**

**Agradezco a mis padres por haber
hecho posible la realización de mis
estudios y por ende de este proyecto.
A mi director de tesis Ec. Javier Blandin
por su enseñanza durante los 3 últimos
años de mi carrera y por su comprensión y
dirección durante el desarrollo del proyecto.**

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	
“GENERALIDADES”	
1.1.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS	4
1.2.- GEOGRAFÍA DEL SECTOR	8
1.3.- LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	15
CAPITULO II	
“INVESTIGACIÓN DE MERCADO”	
2.1.- INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA	17
2.2.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE MIS CLIENTES POTENCIALES	39
CAPITULO III	
“ASPECTOS TÉCNICOS DE INGENIERÍA”	
3.1.- DEFINICIÓN DEL PROYECTO	49
3.2.- ASPECTOS TECNOLÓGICOS	57
3.3.- DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	64

CAPITULO IV

“ESTUDIOS FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS”

4.1. PRESUPUESTO	68
4.1.1.- INGRESOS Y EGRESOS	68
4.1.1.1.- INGRESOS	68
4.1.1.2.- EGRESOS	70
4.1.2.- ACTIVOS FIJOS	76
4.1.3.- ESTADO DE RESULTADOS	77
4.1.4.- GRÁFICO	80
4.2.- FINANCIAMIENTO	82
4.3.- ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA	83
CONCLUSIONES	91
ANEXOS	94

INTRODUCCIÓN

Uno de los principales desafíos del Ecuador frente al nuevo milenio, es el de conseguir un acelerado desarrollo socio - económico, el mismo que se vuelve muy difícil ya que para lograrlo se necesita de una sólida infraestructura tanto humana como de medios empresariales, claro está que esto no se consigue en 3 o 4 años, es aquí donde la industria turística viene y con solvencia soluciona el problema ya que en el caso particular del Ecuador, sus paisajes naturales son de entrada una sólida infraestructura para hacer turismo.

Son estas razones las que han llevado a la necesidad de buscar alternativas que desarrollen el turismo a gran escala, siendo necesario para ello que se aprovechen la tendencia mundial que actualmente existe hacia el turismo ecológico, el mismo que ventajosamente no requiere de una enorme inversión comparada con los requerimientos de un enorme complejo hotelero.

Como consecuencia de lo anteriormente enunciado se hace prioritario plantear y ejecutar proyectos de turismo ecológico, concretos y ajustados al entorno de vida cotidiana, es así como se proyecta el cálculo, diseño y construcción de una hostería a ser ubicada en el

sector de Machachi, en las faldas del volcán Rumiñahui, dentro de los límites de la hacienda Saricucho, sector caracterizado por sus hermosos y aún vírgenes páramos, bosques y fuentes de agua que descienden directamente de la cordillera, aspectos estos que actualmente cautivan al turista extranjero, especialmente al europeo.

El proyecto en mención ayudará a promover las bellezas naturales de la zona, desarrollando así a la misma en el plano turístico, además de formar parte de un nuevo polo de desarrollo económico en una zona en la que se crearían nuevas fuentes de trabajo.

Es de esta forma en la que hemos planteado el desarrollo del proyecto, dentro del cual se encontraran:

- Generalidades.- en donde se hace un recuento histórico de la hotelería a nivel nacional e internacional, una descripción de la geografía del sector en mención y un análisis de la localización del proyecto.
- Investigación de mercado.- en donde se realiza un estudio tanto de la competencia, como de la futura demanda.

- Aspectos técnicos de ingeniería.- en donde se hace una definición del proyecto desde todos sus aspectos, una investigación sobre los aspectos tecnológicos y una descripción de la distribución de la planta del proyecto.

- Estudios financieros y administrativos.- en donde se analizan claramente todos los cuadros presupuestarios, se analiza el financiamiento con el cual se trabajará y se da una descripción de la organización administrativa que tendrá el proyecto.

CAPITULO I

GENERALIDADES

1.1.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Hostería: “casa donde se da de comer y alojamiento por dinero”.

La hostería, conocida en la antigüedad con el nombre de posada ha existido por siglos, es así, como en el año de 1800 antes de Cristo, ya se hace referencia a la taberna, lugar que prestaba los servicios de alimentación y bebida y al mismo tiempo los servicios de alojamiento para quienes así lo deseaban.

Más tarde en desde los años 347 al 395 después de Cristo, se puede hablar del primer mapa turístico del Imperio Romano, que aunque sin ser un mapa turístico llevaba marcado todos los tipos de establecimientos que se encontraban en el camino.

Las Iglesias y monasterios también fueron lugares que en su época prestaban alojamiento a los viajeros, surgiendo así las hospederías como complemento de las posadas.

La palabra hostería y hospedería proviene de la palabra en latín hospitium.

Para el años de 1634 llegan las posadas a Estados Unidos y para el año de 1790 llega ya la palabra Hotel.

Cronología de las Hosterías:

- 500 a. C. - 500 d. C. crecimiento de la posada en Grecia y Roma
- 500 - 1300 d. C. las iglesias y monasterios son quienes dan posada.
- Siglos XIV y XVII resurgen las posadas en Europa.
- 1634 primera taberna en Estados Unidos.
- 1775 - 1875 crece la economía con la industrialización y se da una renta para visitar hoteles y restaurantes.
- 1790 se usa por primera vez en Estados Unidos el término Hotel.
- 1829 se crea el primer Hotel.
- 1390 se empieza con la expansión de las cadenas hoteleras.

No se tiene datos precisos de los principios de la hotelería en el Ecuador, sin embargo sabemos que la hotelería comienza no solo en nuestro país, sino en el mundo entero con los antiguos albergues, los cuales no eran precisamente lugares exclusivos de alojamiento sino

que eran residencias privadas que arrendaban habitaciones para los viajeros.

La necesidad de hospedaje en Ecuador, no tiene un punto de partida específico, sin embargo, la diversidad en sus aspectos naturales y culturales y su posición geográfica en el globo terráqueo, fueron y seguirán siendo importantes fuentes de investigación que favorecerán a todo el mundo de una u otra manera. Para el presente estudio, se analizará el florecimiento de esta industria sin chimeneas (servicio de alojamiento), con la obvia necesidad de varios investigadores como Charles Darwin, Alejandro Humboldt y José María de la Condamine, de hospedarse en algún lugar para realizar así sus distintos estudios y proyectos.

Durante la época de la Colonia, con el mejoramiento de las carreteras y con el incremento del turismo por vía terrestre, se ve ya la necesidad de crear lugares de alojamiento con mayor capacidad ya que el turismo va creciendo ya no solo en lo que se consideraba como la metrópoli o urbe, sino que se expande a los distintos centros rurales y especialmente se buscaba lugares que estén rodeados por la naturaleza, es así como ya para fines de los años sesenta, muchos de los hacendados ven la oportunidad de negocio, creando las hosterías

en las que eran las casas viejas de la hacienda, ejemplos muy claro de esto son las hosterías Chorlaví y Ciénaga, que reconstruyen las casas viejas de la hacienda y las convierten en hosterías de lujo, las cuales prestan además servicios de restauración y recreación junto a la naturaleza.

En los años ochenta muchos de los que eran antiguos restaurantes de carretera, que prestaban servicios de alimentación para aquellas personas que salían de la ciudad en busca de un día de descanso vieron que podían también implementar el servicio de alojamiento creando así pequeñas cabañas cerca del restaurante y poder servir a esos viajeros que llegaban de distintos lugares tanto de dentro del país como de fuera de este.

En la actualidad la industria hotelera en nuestro país esta evolucionando mucho, es así como se ha dado la llegada de grandes cadenas hoteleras internacionalmente conocidas, las mismas que están ayudando al desarrollo de toda la industria como son las hosterías o conocidas también con el nombre de Hoteles de Montaña o Ecoturismo, muchas de las cuales se crean sea en antiguas casas de haciendas o implementando el Ecoturismo, es decir, prestando

servicios de alojamiento en lugares desconocidos y que tienen un contacto directo con la naturaleza.

1.2.- GEOGRAFÍA DEL SECTOR

Saricucho se encuentra ubicado en el Cantón Mejía, en la parroquia de Machachi, entre las coordenadas 00°31' de latitud Sur y 78°34' de longitud Oeste, en las faldas de lo que es el Volcán extinguido Rumiñahui, las cuales están compuestas principalmente de cangahua.

Existen dos zonas mineralógicas dentro de la zona que son:

- a) zona mineralógica oriental, dentro de la cual se ubica el proyecto, la misma que esta constituida por formaciones volcánicas del pleistoceno y reciente localizadas sobre formación mas antiguas, así como también existen fuentes geotérmicas.
- b) zona mineralógica occidental, que esta constituida por formaciones de espilito - andesito - basáltica y volcanogénica sedimentaria.

La hidrografía del sector esta compuesta por seis ríos principales que son:

- Río Pita, que tiene sus orígenes en los flancos del Cotopaxi, Sincholaguo y Rumiñahui.
- Río San Pedro, que se origina en las estribaciones de la cordillera occidental, principalmente en los llinizas.
- Río Pilatón, que se origina a una altura media de 2420 m. s. n. m.
- Río Sarapullo, que nace en los flancos nor - occidentales del lliniza.
- Río Jambelí, su curso principal es sentido norte - noreste, a la altura de Machachi y recibe las tributaciones de las faldas del Rumiñahui.
- Río Toachi, que nace en los páramos del Tigua y Zumbahua, de la provincia del Cotopaxi, y que se alimenta de ríos con orígenes y ubicados en la zona de estudio.

Los tipos de suelos que se pueden encontrar son de varias clases dentro de los cuales, los encontrados en la zona del proyecto son los siguientes:

1.- Suelo H 3.- son los suelos negros, profundos, limosos y arenosos finos, se los puede encontrar principalmente a alturas entre los 3000 y 3200 m. s. n. m., en relieves ondulados y pendientes menores a l 12%.

2.- Suelo H 9.- son suelos limosos con presencia de arena muy fina, en ocasiones se los encuentra con un incremento de arcilla en la profundidad,

se lo encuentra entre los 3200 y 3600 m. s. n. m., relieves moderadamente ondulados y pendientes que varían entre el 12 y el 50%.

3.- Suelo D 3.- son suelos que tienen una retención de agua del 50 al 100%, limosos de áreas húmedas moderadas, se los encuentra a los 4000 m. s. n. m., relieves fuertemente ondulados y con pendientes mayores al 50%.

Sin embargo existen otros tipos de suelos que están también dentro de lo que es el Cantón Mejía, sin embargo no dentro de lo que es la zona de estudio para el proyecto, estos suelos son los siguientes:

4.- Suelo J 1 .- son erosionados, derivados de materiales piroclásisticos, no tienen limo y tienen baja retención de humedad, contienen alta cantidad de pómez, ceniza, grava y piedras duras (lava y escorias), relieves poco ondulados y pendientes menores al 12%.

5.- Suelo H 8.- son limosos, con presencia de arena y en las profundidades de arcilla, en las áreas húmedas son suelos de color negro choma, se los

encuentra entre los 2600 a 3200 m. s. n. m., relieves suaves, con pendientes menores al 12%.

6.- Suelos D 2.- son alofánicos derivados de materiales piroclásticos, tiene gran capacidad de retención de agua, con una saturación de base menor al 50%, es de color negro profundo, se los encuentra en las alturas superiores a los 3600 m. s. n. m., y son de ligera o moderadamente ondulados y tiene pendientes mayores al 50%.

La zona de vida del sector, es principalmente el Bosque Húmedo Montano Bajo, el cual tiene una temperatura de 10,5 a 15,5 grados centígrados y con una precipitación de 1000 a 2000 milímetros anuales, se encuentran suelos Eutrandepts, Vitrandepts y tienen una

retención de humedad del 20%, son suelos muy fértiles en los cuales se practica la agricultura.

Otra zona es la del Páramo Pluvial Subalpino, que tiene una temperatura que se encuentra entre los 3 y 6 grados centígrados, con una precipitación anual de 1000 a 2000 milímetros anuales, es decir, igual a la anterior, es una zona en la cual se pueden desarrollar actividades que no han tenido atención, es así como se pueden desarrollar actividades como el Ecoturismo, para de esta manera poder preservar la flora y fauna del sector.

Y una tercera y ultima zona es la del Bosque Muy Húmedo Montano Bajo, ha este se lo encuentra en las estribaciones de las dos cordilleras sobre la formación vegetal o zona de vida Bosque Húmedo Pre - Montano, tiene una temperatura promedio de 10,5 a 15,5 grados centígrados y una precipitación anual de 2000 a 4000 milímetros anuales.

El cantón en general goza de una variedad de microclimas, es así como tenemos la zona de clima abrigado con tipo subtropical que se encuentra en la parte mas baja de la zona, la zona templada fría del piso Montano que tiene una temperatura entre los 6 y los 12 grados

centígrados que se encuentra en la parte alta de las cordilleras oriental y occidental, las cuales tiene una vegetación secundaria de cultivos, con un nivel de humedad y fertilidad de suelos muy importante, y el tercero y ultimo de los climas que se encuentran es el nivel, que se lo encuentra en las elevaciones que sobrepasan los 3000 m. s. n. m., y es la zona que provee de agua tanto de consumo humano como para el riego de todo el Cantón, razón por la cual esta zona es apta tanto para el turismo como para estudios de geología y demás ciencias que estudian la tierra y sus pisos.

El uso del suelo se lo puede dividir en tres zonas principalmente que son: las que se encuentran localizadas en el área central que varia su ancho entre los 5 y 15 kilómetros y una longitud de 34 kilómetros y la que se encuentra en los declives occidentales que descienden hacia el litoral con una longitud de 30 kilómetros y una tercera zona que es la ubicada en los paramos a partir de los 3400 m. s. n. m., es así como se tiene una utilización de los suelos dividida de la siguiente manera:

1.- Piso mineral, que se lo encuentra a partir de los 4400 m. s. n. m. y se clasifica de la siguiente manera:

a) nieve, Antizana e Ilinizas.

b) rocas, Corazón y Rumiñahui.

c) arenas, norte del Cotopaxi.

2.- Formaciones vegetales, a estos se los clasifica de la siguiente forma:

a) formaciones leñosas, arbústicas y arbórea, ubicada entre los 3600 y 3800 m. s. n. m., en la vertiente exterior occidental y los 4000 m. s. n. m., en mosaicos con paramos en la vertiente exterior oriental.

b) formación vegetal de páramo, de tipo herbácea perenne con stipa, en los pajonales a una altura entre los 4300 y 4400 m. s. n. m.

3.- Bosques, estos son de tres tipos distintos:

a) bosque andino, formación arbórea siempre verde, se encuentra entre los 4000 y 4100 m. s. n. m.

b) bosque de montaña, formación arbórea siempre verde o montañosa que va desde los 3200 m. s. n. m. en adelante.

c) bosque plantado, estos son pequeñas extensiones tanto de eucalipto como de pino, plantadas por el hombre.

4.- Pastizales, estos son de dos tipos:

a) pastos naturales, se los encuentra en la parroquia de Machachi y en algunas parroquias rurales.

b) pastos plantados, ha estos se los encuentra en la parte occidental y son el producto de la colonización.

5.- Cultivos, que son pequeños espacios y se los puede dividir en tres tipos que son:

a) cultivos de cereales como la cebada, que se lo encuentra en el sector del Chaupi, a los 3600 m. s. n. m.

b) cultivos de hortalizas, se los encuentra en Machachi y Aloag, entre los 3000 y 3100 m. s. n. m.

c) cultivos tropicales, son policultivos de café, cítricos, yuca entre otros, y se los encuentra en el valle del Río Pilatón.

3.3.- LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto hotelero Saricucho, esta localizado en el Continente Americano, en la parte de América del Sur, en la República del Ecuador, en la Provincia de Pichincha, Cantón Mejía, Parroquia de Machachi, los mismos que se encuentran ubicados al sur de la ciudad de Quito en la vía a la ciudad de Ambato.

El proyecto esta ubicado a la altura de los 3200 m. s. n. m., en las faldas del volcán extinguido Rumiñahui.

Sus limites son:

- Norte: Quebrada de Panzaleo, terrenos de propiedad privada de los señores José Lías Andrango, Sr. Sánchez y Sr. Chicaiza y camino publico.
- Sur: Quebrada de San Francisco.
- Este: Páramo del Volcán Rumiñahui.
- Oeste: Bosque de la Sra. Julia de Guerra y camino publico, que se divide con la Quebrada de Achupallas y propiedad privada de distintos dueños.

Su latitud y longitud serán siempre de latitud Sur y Longitud Oeste, al encontrarse ubicado en los Hemisferios Sur y Oeste, y estas estarán ubicándose en los siguientes grados:

- 0°33' 10" de latitud Sur en el punto Norte
- 0°34' 00" de latitud Sur en el punto Sur
- 78°34' 40" longitud Oeste en el punto Oeste
- 78°33' 25" de longitud Oeste en el punto Este.

CAPITULO II

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1.- INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA

Dentro de la competencia que se encuentra para el proyecto se puede hablar de todas las hosterías y cabañas ubicadas en las afueras de la ciudad de Quito, tanto al norte como al sur de esta, teniendo como principales a las hosterías y cabañas ubicadas en las provincias de Pichincha, Imbabura, Cotopaxi y Tungurahua.

Si tomamos en cuenta para este análisis el cuadro sobre las hosterías y cabañas para el año 1996, en el cual podemos observar que para el años de 1996, existían 2 (dos) hostería en la provincia de Cotopaxi, 20 (veinte) en la provincia de Imbabura, 20 (veinte) en la provincia de Pichincha y 1 (una) en la provincia de Tungurahua, registradas en la Corporación Ecuatoriana de Turismo (CETUR), teniendo un total de 43 (cuarenta y tres) hosterías y un total de 2 (dos) cabañas, una en la provincia de Pichincha y una en la provincia de Tungurahua.

Podemos analizar y basándonos en los datos anteriormente mencionados observaremos que el proyecto esta ubicado en un sector con alta competitividad, razón por la cual se deberán buscar servicios o valores agregados para poder obtener de esa forma ventajas competitivas y ganar a la competencia.

Además podemos detectar por medio del cuadro de la Oferta Hotelera de 1992 a 1996, que el proyecto se encuentra dentro de un sector que esta en constante crecimiento y que el numero de establecimientos, así como el numero de plazas ha ido incrementándose desde el años 1992 hasta el año de 1996, teniendo así que en 1992 se encontraban 1490 (mil cuatrocientos noventa) locales con 60500 (sesenta mil quinientas) plazas y para el año de 1996 este numero se incremento teniendo 1964 (mil novecientos sesenta y cuatro) locales con 83600 (ochenta y tres mil seiscientas) plazas, teniendo así que en apenas cinco años se ha tenido un incremento de establecimientos de alojamiento de 474 (cuatrocientos setenta y cuatro), lo que nos da un promedio de 100 (cien) establecimientos por año, y de 23100 (veintitrés mil cien) plazas en los cinco años, con un promedio de 4620 (cuatro mil seiscientas veinte) plazas por año.

Este incremento se da principalmente por la tendencia ascendente del turismo a nivel mundial y por lo tanto también a nivel del Ecuador, la misma tendencia que a su vez asciende en cuanto a la realización de turismo rural lo mismo que ayuda a que se produzca un incremento en la construcción de proyectos hoteleros en el sector rural del país.

Podemos observar también que dentro del sector de alojamiento hotelero, se encuentra la subdivisión en la rama de hosterías las mismas que entre los años 1987 eran de 33 (treinta y tres) en el país y para el años de 1995 eran de 92 (noventa y dos) con lo cual podemos determinar que en el transcurso de 9 años están han tenido un incremento de mas de 59 (cincuenta y nueve) hosterías, los mismos datos que nos dan que en el país se incrementan alrededor de 7 (siete) hostería por años.

Los datos anteriores, nos ayudan ha conocer el alto grado de atraktividad que tiene el sector y por ende el mercado, así mismo que nos da que el nivel de competitividad es alto, por lo cual cualquier proyecto que se desee realizar dentro de este subsector de la hotelería, se deberá tomar en cuenta medidas y políticas adecuadas para poder lograr un posicionamiento adecuado dentro del mercado.

Dentro de la misma subdivisión también debemos tomar en cuenta a las cabañas ya que estas también constituyen una competencia para las hosterías por ende a nuestro proyecto, teniendo que están han tenido un crecimiento de 67 (sesenta y siete) establecimientos durante los 9 años dándonos un promedio de 8 (ocho) cabañas por años.

Tomando en cuenta los dos datos anteriores, es decir, que se tiene un incremento de 7 (siete) hosterías al años y de 8 (ocho) cabañas al año, se debe tener muy claros los servicios que deseamos brindar , así como los servicios que brinda nuestra competencia para poder buscar una ubicación adecuada en el mercado y poder captar una cuota de mercado alta, además de intentar que esta cuota de mercado se incremente cada año mas, tratando al mismo tiempo captar nuevos mercados tanto a nivel nacional como internacional.

Así mismo podemos observar que las hosterías existentes en las cuatro provincias que se han tomado como base de la competencia para el estudio, están clasificadas dentro de la Corporación Ecuatoriana de Turismo (CETUR) como hosterías de la primera y segunda categoría, razón por la cual nuestro proyecto deberá tener una

clasificación similar o de hostería de lujo, para poder superar de esta manera a nuestra competencia.

No podemos dejar de nombrar dentro de este análisis a los aspectos negativos que pueden influir en el desarrollo del proyecto y por ende de nuestros clientes potenciales, los cuales son principalmente el ambiente cultural, ya que en nuestro país la gente tienen poca cultura y en muchas ocasiones es muy difícil de capacitar, por lo que trabajaremos en capacitación constante a la gente que trabajara dentro de las instalaciones del proyecto para poder de esta forma brindar un servicio de excelencia, además los ambientes económico y político, ya que nuestro país vive actualmente una gran crisis tanto económica como política, la misma que influye directamente en el turismo pues el Ecuador esta reconocido como un país de alto riesgo, lo cual ocasiona que el índice de turismo se reduzca, además de reducir las posibilidades de inversión extranjera en el país.

Dentro de las principales hosterías que podemos citar como competencia prioritaria tenemos:

1.- HOSTERÍA GUACHALÁ

Ubicada al norte de la ciudad de Quito en el sector de Cayambe, la misma que ofrece servicios de alojamiento, restauración, recreación y paseos tanto a caballo, como a pie, y circuitos en auto.

Los circuitos en auto se los realiza a:

- Quito Loma - Quinche;
- Cochasqui - Lagunas de Mojando;
- Refugio del Cayambe;
- Oyacachi;
- Otavalo - Cotacachi - San Antonio de Ibarra - Lago San Pablo - Hacienda Zuleta y Ruinas de Puntiaquil.

Los paseos a caballo se los realiza a:

- Campana Pucará y al Valle de Guachalá.

Los paseos a pie se los realiza a:

- Colinas de Catequilla y Pueblo Cangahua y Valle de Guachalá.

2.- HOSTERÍA SAN LUIS

Ubicada en las laderas del Volcán Cayambe, al norte de la ciudad de Quito a mas o menos una hora en automóvil.

La hostería cuenta con 27 cabañas lujosas, con finos acabados, un restaurante de comida nacional e internacional, un bar con un gran stock de vinos y licores, canchas deportivas de fútbol, basket, volley y tenis, piscina cubierta temperada, sauna, turco, hidromasajes, sala de juego (billar, ping pong, ajedrez, dardos), caballos y bicicletas de alquiler y lagunas para realizar pesca deportiva.

Además la hostería ofrece Tours en carro, a caballo y en bicicleta como son:

- Tours a Cayambe en carro o en bicicleta
- Tours a las lagunas de mojanda en carro y bicicleta
- Otavalo - Peguche en carro
- San Luis - Lourdes a caballo
- Cotachachi - Cuicocha en carro
- Ruinas Arqueológicas de Cochasqui

* todos los Tours incluyen servicios de guía especializados en la zona, así como box lunch.

3.- HOSTERÍA PEGUCHE TÍO

Ubicada en la ciudad de Otavalo que se halla a 100 kilómetros al norte de Quito, en la comunidad de Peguche.

La hostería cuenta con 12 habitaciones con baño privado, agua caliente y chimenea, estas pueden ser habitaciones matrimoniales, dobles, triples y cuádruples, un restaurante de comida nacional e internacional, un bar con bebidas tradicionales y cócteles, biblioteca con mas de 400 libros de temas indígenas, 100 títulos de videos, musicoteca con música tradicional y andina, almacén con artesanías exclusivas, áreas recreativas, juegos de mesa, canchas de ecuavolley e indofutbol, mirador, terraza, huerto de hierbas del lugar y sala de uso múltiple.

Las principales actividades que se realizan en la hostería son: -
Tours ilustrativos por la Pachamama que varían según el calendario indígena.

- Cursos talleres de danza, música, cosmovisión, andina, con instructores indígenas
- Exposición de arte y artesanía
- Actividades de interrelación
- Conciertos y shows
- También ofrece sentir la energía de los Yachac Taitas o Shamanes
- Todos los sábados a las 16h00 (dieciséis horas), presentación del Centro Pluricultural de Danza Quichua SAIHVA y a las 20h00 (veinte horas) música y danza en vivo, para que disfruten del bar y restaurante.

4.- HOSTERÍA HACIENDA PINSAQUÍ

Ubicada a 5 kilómetros al norte de la ciudad de Otavalo sobre la ruta panamericana, aproximadamente ha una hora y media de la ciudad de Quito.

La hostería cuenta con 16 suite de lujo, restaurante para 120 personas con lo mejor de la comida nacional e internacional, room - service, snack - bar “La Terraza”, jardines naturales con mas de 200 años, lago artificial, hípica y paseos a caballo, mountain bike, salón de lectura con chimenea, capilla histórica.

Los costos por cada pasajero, son de 288000 (doscientos ochenta y ocho mil) sucre por la suite vip, y la doble a 192000 (ciento noventa y dos mil) sucres por noche.

Uno de los principales atractivos de la hostería es que cuenta con mas de tres siglos de historia.

5.- HOSTERÍA PUERTO LAGO

Ubicada a 90 minutos de la ciudad de Quito, a orillas del Lago San Pablo.

La hostería cuenta con 27 cabañas totalmente alfombradas, todas con baño privado, 22 de estas cuentan con chimenea y una excelente vista al lago, televisión a color, programaciones de satélite, servicio de teléfono internacional en la habitación, colchones semiortopédicos, amplios y confortables baños.

Las tarifas varían de 50 (cincuenta) a 90 (noventa) dólares, sin incluir los impuestos y servicios que son del 20 % (veinte por ciento) , un amplio restaurante con comida internacional y nacional abierto 14 (catorce) horas al día.

Las principales actividades a realizar en la hostería son:

- Crucero alrededor del lago,
- Sky acuático,
- Windsurfing, canoas y lanchas,
- pesca,
- caminata, fotografía,
- juegos y salas de lectura,
- intercambio de libros,
- almacén para compras artesanales.

Y las principales atracciones son:

- Ferias indígenas de Otavalo,
- Cascada de Peguche,
- Lago de Cuicocha,
- Ciudad Colonial de Ibarra,
- Artesanías en Cuero y Madera en los pueblos cercanos.

6.- HOSTERÍA CHORLAVÍ

La hostería Chorlaví, está ubicada a solo 5 minutos de la ciudad de Ibarra, es decir, ha aproximadamente dos horas y media de la ciudad de Quito.

Es una de las hosterías mas antiguas del país, es así como cuenta ya con alrededor de 22 años sirviendo al turismo de la zona. Su nombre, la palabra Chorlaví quiere decir "Nido de amor arrullado por las aguas del río amarillo".

La hostería cuenta con 53 habitaciones, un comedor, una taberna - discoteca, salas para seminarios, salas tradicionales, un cuarto con recuerdos e historia de la familia.

Dentro de la hostería se pueden realizar actividades deportivas y de recreación al contar esta con grandes instalaciones de canchas de volley, squash, fútbol, basket, tenis, además de jacuzzi, sauna, baño turco y piscina temperada. Cuenta también con un pequeño lugar donde se realizan las tradicionales peleas de gallos, donde los turistas disfrutan de algo nuevo y sobretodo desconocido para ellos.

Durante los días festivos, se cuenta con músicos y bailarines de tipo estilizado, ya que realizan bailes tradicionales de su cultura, además de estar relacionados con la historia de la hacienda.

Sus jardines con árboles milenarios, criadero de chanchos y pollos de donde salen parte de los alimentos que se servirán luego en

los distintos platos, así como también cuenta con un huerto donde se cultivan las diferentes verduras.

7.- HOSTERÍA HACIENDA HUALILAHUA

Ubicada al sur de la ciudad de Quito, en el sector de Aloag, en la zona de Hualilahua, ha 35 kilómetros en la Panamericana Sur, ha aproximadamente 40 minutos de la ciudad de Quito, y a 10 minutos del obelisco de Aloag.

La hostería cuenta con: suites, habitaciones dobles y habitaciones triples, todas ellas dotadas de baño privado, calefacción, alfombra de pared a pared, teléfono con discado internacional, televisión satelital, caja de seguridad, bar / service e iluminación propia.

Los servicios que presta la hostería son: alojamiento, comedor, bar, room - service, lavandería, televisión satelital, cabalgatas, áreas de paseo, el dar la oportunidad a los turistas de compartir la vida de campo, paseos y visitas a otros lugares de interés de los alrededores, además de constar con instalaciones de Internet.

La hostería Hacienda Hualilahua, estará considerada como la principal competencia que tendrá nuestro proyecto, especialmente por su ubicación, ya que esta se encuentra a escasos 20 minutos de la ubicación del proyecto hotelero de Saricucho, sin embargo, tendremos una gran diferenciación con esta que es el tipo de actividades a realizar, a demás de la altura en la cual se encuentran, ya que la Hostería Hacienda Hualilahua, esta a 2869 m. s. n. m., y la Hostería Saricucho estará ubicada a los 3200 m. s. n. m., los que nos da aproximadamente 330 metros de diferencia dentro de los cuales ya existen variaciones climatológicas y de flora y fauna.

En base a los datos de las hosterías anteriormente nombrada podremos observare cuales son los principales servicios que estas ofrecen, las mismos que se deberán tomar en cuenta para el desarrollo del proyecto hotelero de Saricucho.

HOSTERÍA SARICUCHO

La hostería Sarichucho consta de:

- Seis cabañas dobles

- Seis cabañas triples
- Cada habitación tendrá su baño privado, así como su chimenea y estar completamente alfombrada.
- El comedor y la sala de recreación constaran de baño privado y chimenea.
- Un comedor - cafetería, en el cual los visitantes podrán disfrutar de los desayunos, almuerzos y cenas, en donde además de servirse comida típica nacional, se servirán platos de comida típica internacional que serán creados de acuerdo al grupo de consumidores que se tenga en ese momento (norteamericanos y / o europeos).
- Una sala de recreación, en donde se podrá realizar actividades como lectura sobre el Ecuador y su cultura, además se tendrá mesas de juegos, como cartas, billa y / o billar, entre otros.
- Un Bar, en donde se servirán bebidas alcohólicas y no alcohólicas, cócteles tradicionales, bebidas tradicionales tanto del país como de la zona del proyecto y snacks.
- Amplias instalaciones de cocina, lavandería.
- Caballerizas, con 10 caballos
- Jardines con plantas y flores de la zona del proyecto.
- Huertos, en donde se cultivaran los productos que luego serán servidos en los distintos platos y menús del restaurante.

- Furgoneta para los Tours y los traslados desde la ciudad hasta la hostería.
- Asistencia médica, la cual estará a disposición de los usuarios las 24h00 (veinte y cuatro) horas al día.

Las principales actividades a realizarse dentro de la hostería son:

- Tours a caballo hacia los volcanes Cotopaxi y Rumiñahui.**

Estos podrán ser realizados en Tours del día o Tours de dos o mas días, dependiendo de los gustos de los consumidores.

En aquellos que se realizaran solo por el día, los turistas tendrán a mas del servicio de guianza, se le brindara al turista dentro del precio del Tours, un box lunch, para que lo disfruten durante su estadía en los páramos del sector.

Para aquellos Tours que duraran mas de un día, es decir, que permanezcan al menos una noche en los páramos, se les brindara además de la alimentación necesaria, los equipos necesarios para

una placentera estadía, los mismo que no estarán incluidos en el precio establecido, sino que tendrán un precio extra.

- Tours en carro a las distintas ferias artesanales del sector

Estos se los realizara por medio de la furgoneta de la hostería, estos se realizaran únicamente por el día, en la cual además de estar incluido un chofer y guía profesional, el cual conocerá a fondo tanto los mercados como la historia y cultura de los distintos lugares que se visitaran, estará incluido el almuerzo en algún lugar con el cual la hostería tenga un convenio previo, y donde además se sirva un plato típico de la región o zona visitada.

Estas ferias serán principalmente las ferias de las ciudades de Saquisilí, Alausí, Latacunga, Ambato, Riobamba.

- Tours a pie o caminatas por los alrededores de la hostería

Estos Tours, se los podrá realizar con un guía o sin este, al ser únicamente realizados por los alrededores del proyecto, en los cuales se visitaran todos los lugares de selva virgen o terrenos vírgenes de

los alrededores y se podrá dar a conocer mas a fondo tanto la flora como la fauna de la zona.

- Visitas a la hacienda agrícola y ganadera.

Estas visitas se las realizaran gratuitamente, y dentro de esta los turistas o visitantes podrán conocer un poco mas sobre lo que son las haciendas ganaderas de la sierra ecuatoriana, además de la manera de realizar los distintos cultivos que se dan dentro la zona.

- Calendario de fiestas

Se tendrá un calendario con las principales fiestas de la región, el mismo que se utilizará para realizar diversas actividades culturales para con los distintos usuarios.

Podemos observar que la diferenciación del proyecto en relación a las hosterías mencionadas anteriormente se basa, principalmente en la localización del proyecto en el páramo del volcán Rumiñahui y las visitas a la hacienda lechera, con lo que se da la introducción a una nueva modalidad como es el agroturismo.

No debemos olvidarnos que los productos mencionados anteriormente sobre la competencia son productos ya posicionados en el mercado tanto nacional como internacional ya que son productos conocidos anteriormente, además que el sector de Machachi, no esta considerado como un destino turístico de estadía, mas si como un lugar de recreación y corredor turístico, razón por la cual trataremos de desarrollarlo como un destino turístico, buscando de esta manera posicionar al producto y proyecto en el mercado.

Para poder conseguir un rápido posicionamiento en el mercado podremos utilizar temas publicitarios como es la historia del entorno y de la hostería, las comodidades que ofrece la hostería, las actividades a realizarse dentro de esta, los recursos y atractivos que rodean a la misma, lo que si se logra conseguir podrá ser utilizado como una ventaja competitiva, además de poder usar otro tipo de estrategias como son las de crecimiento, competitividad y cobertura.

Con base en datos obtenidos en la Corporación Ecuatoriana de Turismo (CETUR), según los distintos consumidores podemos observar que los establecimientos hoteleros brindan un servicio de excelencia, ya que la mayoría de los consumidores lo ha calificado como muy bueno y bueno, lo mismo que no da ha entender que existe

una alta competitividad en el sector por lo tanto nuestro servicio deberá ser excelente para poder de esta manera atraer una cuota de mercado superior y crear así valores agregados para poder de esta forma tener una ventajas frente a la competencia.

Podemos ver también que la mayoría de los extranjeros que visitan nuestro país permanecen en establecimientos hoteleros o de alojamiento, es por esta razón que se ha podido observar que la creación de este tipo de establecimientos es un producto con un alto índice de crecimiento y que genera además ingresos y fuentes de trabajo para la comunidad y el país, haciendo de esta forma que la economía del país mejore y mejore así también la calidad de vida de sus habitantes.

Hemos podido observar que la competencia utiliza como medios de promoción y publicidad principalmente al Internet, y la papelería como son los brochures, razón por la cual las formas de distribución que se utilizaran dentro de lo que va hacer el proyecto hotelero de Ecoturismo Saricucho, serán las agencias de viajes, tanto nacionales como internacionales, las mismas que serán utilizadas como mediadoras y comercializadoras del producto, así como también se tratara de mantener contacto tanto con hoteles como con las

hosterías de distintas regiones del país y de los países vecinos, para poder así obtener una cuota de mercado estable, intentaremos además colocar información sobre el proyecto realizando contactos con las distintas Embajadas dentro del país, para que por medio de estas se proporcione información a los visitantes de su país que se acerquen a las mismas, intentaremos contactarnos también con las distintas academias de español existentes en el Ecuador, para que estas tengan como una opción a sus salidas de campo con los estudiantes extranjeros que vienen al Ecuador a realizar los intercambios culturales y buscaremos también crear una pagina WEB, la misma que ayudara a promocionar al proyecto por medio de todas aquellas personas que naveguen en el Internet.

En caso de producirse cambios tecnológicos, se puede mencionar que por medio de los sistemas y redes computarizadas se puede tener un contacto directo con los clientes creando una base de datos de los mismos para así obviar la presencia tan grande de los intermediarios dentro de nuestros canales de distribución, es así como también podemos citar la importancia de los cambios tecnológicos en cuanto a publicidad y promoción, ya que con la utilización de estos medios mas sofisticados se podrán crear mejores imágenes, folletos y demás tipos de papelería informativa sobre la empresa en mención.

Dentro del plan de medios que se utilizaran para la publicidad del proyecto se encuentran folletos, ferias, mailings, revistas especializadas, Internet y fun trips, utilizando como principales temas publicitarios a los siguientes:

- Historia del entorno y en si de la hostería
- comodidades con las que cuenta la hostería
- las actividades que se pueden realizar dentro de la hostería
- los recursos y atractivos que rodean a la hostería.

Se realizaran relaciones publicas con los agentes de intermediación las mismas que permitirán a este grupo conocer las instalaciones a través de visitas directas y reuniones formales como cócteles y almuerzos.

De esta forma podremos tener los siguientes cuadros como base de promoción y publicidad:

Broshures	Cócteles y almuerzos	Internet
	Paquetes para agentes de intermediación,	

Proyecto	Agencias de viajes nacionales	Clientes
Hotelero	e internacionales, hoteles y	mercado
SARICUCHO	hosterías, embajadas, y	
	academias de español,	
	e Internet.	

2.2.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE MIS CLIENTES POTENCIALES

Primeramente para poder realizar el análisis de la demanda y poder reconocer a nuestros clientes potenciales podríamos hablar un poco sobre las tendencias del mercado, las mismas que han variado, en la actualidad ya que lo que lo que buscan mayormente los turistas en la actualidad son lugares en donde se mantenga un contacto directo con la naturaleza, la aventura y el conocimiento sobre la cultura de la región.

Como mercados de referencia tenemos que hay un índice de llegada de extranjeros al Ecuador con un porcentaje de visitantes norteamericanos del 81,14% en cuanto a visitantes de América Central

tenemos un ingreso de 2,84 %, con relación a los países de América del Sur obtenemos un ingreso de turistas de 57,43% y de acuerdo a la llegada de turistas europeos conocemos que su participación es del 16,14% en constante crecimiento.

Por lo tanto el producto mercado va a ser en función de los mercados anteriormente mencionados, con una mayor inclinación a lo que es el mercado europeo y norteamericanos los mismos que cuentan con el mayor porcentaje de llegadas al Ecuador, (datos CETUR, 1991).

En cuanto al mercado de referencia mencionado anteriormente, es decir, el mercado europeo, los datos del CETUR, del año 1991, nos dice que durante los 9 (nueve) años anteriores, el principal mercado dentro del europeo es el mercado Alemán, con un índice de llegadas de 11373 (once mil trescientos setenta y tres) turistas en 1987 y en constante crecimiento es así como en el años de 1995 llegaron 20073 (veinte mil setenta y tres) turistas, siguiendo a este el mercado Español con 6195 (seis mil ciento noventa y cinco) turistas en 1987 y 10924 (diez mil novecientos veinte y cuatro) turistas en 1995, y el de menor llegada se registra en el mercado holandés con solo 2184 (dos mil

ciento ochenta y cuatro) turistas en 1987 y 5523 (cinco mil quinientos veinte y tres) turistas en 1995.

De esta forma podemos observar que el mercado europeo es un mercado que se encuentra en constante crecimiento teniendo alrededor de 33642 (treinta y tres mil seiscientos cuarenta y dos) turistas durante los 9 años, es decir un promedio de 3671 (tres mil seiscientos setenta y un) turistas anuales, razón por la cual vamos a escoger un mercado como este para el proyecto, ya que además de estar en constante crecimiento, es un mercado que busca principalmente el contacto con la naturaleza y el pasar unos días de descanso fuera de los límites de las grandes urbes.

En base a los datos obtenidos del cuadro sobre variación estacional podemos decir que los meses con mayor afluencia turística son los meses de Julio, Agosto, Diciembre y Enero, con un índice de llegadas de 47204 (cuarenta y dos mil doscientos cuatro) turistas en el mes de Agosto, siendo este el de menor llegadas entre los meses de temporada alta y de 52376 (cincuenta y dos mil trescientos setenta y seis) turistas en el mes de Julio, siendo este el mes de mayor afluencia entre los meses de temporada alta.

Con todos los datos mencionados anteriormente podemos tener ya una mayor información sobre la demanda, con la misma que podremos tomar decisiones sobre costos promocionales y actividades extras que podrán realizarse con mayor frecuencia durante los meses anteriormente mencionados, así como también tomar las medidas adecuadas para cubrir los costos durante los meses de temporada baja.

Durante los meses de menor afluencia se puede realizar políticas adecuadas para de esta forma poder captar otros segmentos de mercado y poder compensar los gastos y costos que de igual forma va ha producir el establecimiento, esto lo podremos realizar creando un producto o valor agregado que se les de a los turistas, o tratar de realizar igualmente convenios tanto con otros establecimientos hoteleros, como con empresas para poder crear un producto o servicio de tipo corporativo.

Por medio de estos datos podemos igualmente observar el numero de habitaciones promedio necesarias para el proyecto en mención, medios con los que evitaremos igualmente el tener costos inadecuados de construcción y generaremos una capacidad hotelera que esta acorde a los requerimientos de los distintos consumidores.

Así mismo podemos observar en el cuadro de llegada al Ecuador por grupo de edad, el mismo que nos ayuda a conocer cual es el segmento que mas proviene al país, encontrando de esta manera que el segmento base o principal para el proyecto es el comprendido entre las edades de 20 (veinte) a 39 (treinta y nueve) años ya que este grupo es el que mayor afluencia tuvo durante los años de 1991 a 1995. Estos datos también son muy importantes ya que nos ayudaran a desarrollar mejor las actividades que vamos a ofrecer y el servicio que vamos a brindar a nuestros consumidores.

También podemos tener como otra opción de mercado al segmento que se encuentra entre las edades de 40 (cuarenta) a 59 (cincuenta y nueve) años, el mismo que actualmente esta teniendo una tendencia ascendente por lo que podría llegar a constituir el segmento principal del proyecto, tomando políticas adecuadas para poder brindarles un servicio acorde a sus requerimientos, así como también poder encontrar y desarrollar actividades que se encuentren de acuerdo a los gustos y preferencias de estos consumidores.

De acuerdo a los datos mencionados anteriormente, podemos decir que nuestro proyecto esta enfocado principalmente para dos tipos de consumidores o segmentos de mercado, razón por la cual

nuestro producto y servicio también será de dos tipos, para de esta forma poder satisfacer las necesidades y deseos de los dos grupos.

Con base en datos del año de 1997, vemos que el segmento que se encuentra entre las edades de 19 (diecinueve) a 27 (veintisiete) años, equivalente al de 20 (veinte) a 39 (treinta y nueve) años tuvo un decrecimiento notable, en lo que respecta a la afluencia de llegadas al país, mientras que el segmento que se encuentra entre las edades de 38 (treinta y ocho) a 47 (cuarenta y siete) años, equivalente al de 30 (treinta) a 59 (cincuenta y nueve) años tuvo un crecimiento, lo mismo que nos dice que debemos siempre estar atentos a las variaciones del mercado para poder siempre satisfacer las necesidades del mercado y brindar un servicio y producto que este acorde a los gustos y preferencias del mismo.

De acuerdo al cuadro sobre el índice de permanencia vemos que el índice de permanencia mas conveniente para el proyecto es el que va de 10 (diez) a 12 (doce) días, ya que es dentro de este en el que se puede influir positivamente en los turistas o consumidores para que permanezcan en el establecimiento al menos 4 (cuatro) o 5 (cinco) días, ayudándonos de esta manera a tener un alto índice de ocupación, además de ayudar para la conformación de paquetes turísticos a

realizar, tomando en cuenta para su realización cuantos días permanecen en el Ecuador y cuantos pueden permanecer en las instalaciones de campo y por lo tanto del establecimiento.

Otro grupo que puede interesarnos, además de estar dentro de uno de los segmentos de mercado por grupo de edades que nos interesa es el de aquellos que permanecen de 34 (treinta y cuatro) a mas días en el país, ya que ofreciéndoles a estos un servicio de excelencia podemos generar un proceso de recompra o de mayor estadía en el establecimiento, ya que este grupo por lo general son pasajeros que desean conocer varias partes dentro de un país, sin embargo, si ha estos consumidores se les brinda un producto y servicio de su gusto estos permanecen o regresan para una permanencia mas larga en el lugar o en el establecimiento.

También podemos tomar en consideración los demás grupos que permanecen en el país, es decir aquellos que permanecen de 13 (trece) a 33 (treinta y tres) días, los mismos que no tienen gran participación en el mercado, pero por el tipo de consumidor pueden estar interesados en permanecer parte de su estadía en establecimientos como el proyecto, es decir, en establecimientos fuera de las ciudades grandes y que tengan un contacto directo con la

naturaleza, y que además brinde y ofrezca tanto un servicio como un producto de excelencia.

No debemos olvidar que la mayoría de los extranjeros que llegan a nuestro país, son pasajeros no inmigrantes, a los cuales ya los hemos tomado en cuenta anteriormente, sin embargo, de los que no podemos olvidarnos es de aquellos extranjeros que vienen a nuestro país en calidad de inmigrantes, los cuales pueden llegar a constituir un mercado potencial para el proyecto, ya que estos al venir a vivir al Ecuador, pueden convertirse en clientes frecuentes y referenciales, al darles un servicio de excelencia, lo cual le hará desarrollar un proceso de recompra, además de servirnos de publicidad no pagada, ya que son estos quienes podrán ayudarnos a dar a conocer nuestro producto a las personas que lleguen como visitantes, además esto también nos ayudaran a tener un índice de ocupación promedio establecido, y un índice de ocupación para las épocas de temporada baja del turismo.

Otro dato muy importante que podemos mencionar dentro del análisis de la demanda es que uno de los principales lugares visitados en nuestro país es el destino turístico de la ciudad de Quito, el mismo que se encuentra a solo una hora del lugar donde se

encontrara ubicado el proyecto hotelero de Saricucho, lo cual con una buena promoción y publicidad del proyecto se podrá lograr captar gran parte de este mercado, además que al ser el principal motivo por el cual los extranjeros visitan nuestro país es el de vacaciones u ocio, teniendo dentro de este un índice de 849 (ochocientos cuarenta y nueve) turistas en el años de 1997, podremos nosotros utilizar este índice como referencia para la promoción y publicidad del proyecto, al realizar actividades de vacaciones u ocio, generando contacto con las distintas empresas (agencias de viajes o mayoristas) que realicen actividades de este tipo, las mismas que podrán ayudarnos a conocer mejor el perfil del consumidor y así mismo generar actividades que sean acordes con dichos consumidores, además de ayudarnos a promocionar el proyecto y tener una ocupación promedio durante todos los meses y por lo tanto los años de funcionamiento futuro del proyecto.

Con base en esta información podremos conocer y crear las actividades adecuadas dentro del proyecto, además de los servicios adicionales que podamos brindar y definir bien cuales serán los tipo de servicio que buscan nuestros consumidores, ya que nosotros conocemos bien que las necesidades de los consumidores varían de acuerdo a los distintos segmentos o nichos de mercado.

Así también podremos realizar actividades o Tours destinados a familias ya que otro de los motivos principales de las visitas a nuestro país, es el de pasar unos días junto a sus familiares o amigos, segmento que a su vez nos podrá ayudar a captar un nuevo segmento de mercado, que puede ser el mercado nacional o el de extranjeros que viven en nuestro país, con lo cual el proyecto recibirá mayores ingresos y podrá a su vez reducir los costos y gastos de operación y administración.

CAPITULO III

ASPECTOS TÉCNICOS DE INGENIERÍA

3.1.- DEFINICIÓN DEL PROYECTO

El Proyecto Hoteleros de Ecoturismo “Saricucho”, se basa principalmente en la construcción de un lugar de descanso en las afueras de la ciudad de Quito, con las comodidades de la misma, en donde se disfrutará de un contacto directo con la naturaleza y se podrán realizar actividades tanto ecológicas como de conservación del medio ambiente que al proyecto le rodea, además de diversas actividades de conocimiento científico, cultural y natural.

El proyecto además trata de crear una unidad productiva ecológica que ha mas de promover las bellezas naturales no explotadas del país y del sector, genere fuentes de empleo para un mejor desarrollo económico de la zona, además de tratar de implementar una cultura de conservación del medio ambiente y de las áreas naturales del Ecuador.

Su objetivo principal es el de brindar un servicio de alojamiento en las afueras de la ciudad, ofreciendo a su vez ciertos servicios adicionales que generen un valor agregado para con el turista y que así el nivel de satisfacción del mismo sea el mejor.

El proyecto tendrá no solo la generación de empleo directa, en cuanto a la construcción de la hostería y a su manejo y mantenimientos, sino que se podrán generar otras fuentes de empleo por medio del incentivo a los nativos de la zona con la creación de centros artesanales, en los cuales se fabriquen objetos y artesanías típica de la zona, como souvenir o recuerdos para los turistas, además de poder crear talleres de enseñanza para aquellas personas interesadas en aprender la creación de cada una de esas artesanías.

Otro interés que tiene el proyecto hotelero de Saricucho es el de crear una mayor promoción a nivel nacional e internacional en los que se refiere principalmente a las áreas naturales y espacios verdes del Ecuador, ya que uno de los mayores intereses mundiales, en la actualidad es el de visitar destinos en los cuales todavía existen espacios verdes y áreas y parques naturales.

El proyecto hoteleros de Ecoturismo Saricucho, además de resaltar la enseñanza de una cultura que vaya enfocada a la conservación del medio ambiente y natural, resalta su interés por brindar excursiones dentro de las cuales los consumidores podrán disfrutar de un contacto directo con la naturaleza, la aventura y un cambio de ambiente, dentro del cual podrán descansar, y divertirse a la vez, brindando también la posibilidad a los consumidores y visitantes de disfrutar de un día de campo junto a lo que son las haciendas agrícolas y lecheras de la región sierra ecuatoriana.

También el proyecto hotelero de Ecoturismo Saricucho, garantizara a los visitantes, tanto nacionales como extranjeros que los alimentos que se servirán en las diferentes comidas, serán productos cultivados y cosechados dentro de los alrededores del proyecto, además de garantizar que estos productos, en especial las verduras, serán completamente naturales, es decir, no tendrán la utilización de conservantes o químicos, la leche se la obtendrá directamente de la finca lechera, y la carne será obtenida igualmente del ganado de la finca.

Entre las principales estrategias que se utilizaran para la realización del proyecto están:

- Estrategia de competitividad.- Dentro de la cual se utilizara la estrategia de retador, atacando o adoptando un comportamiento de seguidor, que nos enfrente directamente con nuestra competencia. Se ha planteado un ataque lateral, es decir, analizar las debilidades del competidor, para desarrollar estas en nuestro producto.

Se adaptaran también estrategias de concentración, ya que estamos especializados en dos segmentos con diferentes características, con los cuales se deberán trabajar con diferentes productos, de acuerdo a los gustos y preferencias de cada uno de estos.

Entre las principales desventajas que encontramos dentro del proyecto es la falta de experiencia, la misma que les da una ventaja competitiva y a la vez una fortaleza a nuestra competencia. Por la misma razón que no se espera tener un liderazgo en costos, debido a que las estrategias competitivas que se van a aplicar, nos ponen al mismo nivel que los distintos competidores.

- Estrategia de cobertura.- Para trabajar con esta estrategia, utilizaremos dentro del proyecto a las agencias de viajes tanto nacionales como internacionales, como una de las formas de llegar a

los diversos consumidores, especialmente ha aquellos que se encuentran dentro de los dos segmentos de mercados con los cuales trabajaremos, también, buscaremos a las operadoras turísticas tanto mayoristas como minoristas.

Haremos conexiones con los grandes hoteles de la ciudad y con hosterías que se encuentren ubicadas en distintas provincias y regiones del Ecuador, así como también con las distintas Embajadas y consulados para poder llegar así a los turistas que deseen conocer lugares nuevos, también buscaremos conexiones con las distintas instituciones de jubilados en los diversos países desarrollados, las mismas que por lo general buscan lugares en los cuales se tenga contacto con la naturaleza y que se encuentren en lugares fuera de las grandes urbes.

- Estrategia de posicionamiento.- Para esta utilizaremos como enlace la de ofrecer un lugar natural con las comodidades de la ciudad y con una variación de actividades en donde los consumidores y visitantes puedan disfrutar de un agradable descanso, estando en contacto directo con la naturaleza y teniendo diversas formas de diversión al mismo tiempo que todo esto estará a un precio que se encuentre acorde a los beneficios que estos consumidores reciban.

- Estrategia de Desarrollo.- Aquí utilizaremos las estrategias de diferenciación, con el objetivo de obtener una ventaja competitiva debido a las distintas cualidades del producto y a su vez del proyecto, que en este caso sería la introducción del agroturismo y la calidad con la que se prestara el servicios la misma que será de excelencia.

Utilizaremos también la estrategia del especialista, ya que los segmentos a los cuales deseamos llegar con el proyecto y por ende con el producto, son dos segmentos específicos y bien definidos, con lo cual lograremos tener una ventaja competitiva frente a nuestro competidores principales ya que la mayoría de estos se encuentran trabajando ya directamente con agencias de viajes como es Metropolitan Touring, la misma que no tiene un mercado definido, si no que esta se dedica o trabaja con varios mercados o segmentos de mercado los mismos que tienen características, gustos y preferencias diversos.

- Estrategia de Crecimiento.- Esta será utilizada de una manera intensiva, concentrándose principalmente en las siguientes:

- Estrategia de penetración.- en donde se presentaran las cualidades distintivas del proyecto y / o producto, atrayendo de esta

forma a los consumidores y clientes de la competencia.

- Estrategia de desarrollo del producto y / o proyecto.- ofreciendo con esta un producto desconocido o que se esta conociendo recientemente como es el agroturismo, además de ofrecer un lugar de descanso en un nuevo destino como es Machachi y específicamente los páramos del Rumiñahui.

- Estrategia de crecimiento por integración.- esta ultima resultara eficiente ya que la hostería ofrecerá en lo que respecta a la restauración, alimentación cultivada, cosechada y producida dentro de los mismos terrenos en donde estará ubicado el proyecto, lo que representa una reducción en los costos, además de ayudar en gran parte a reducir los problemas que se presentan por lo general con los proveedores de los diversos productos.

El proyecto hoteleros de Ecoturismo Saricucho, dentro de lo que es el ciclo de vida del mismo, se encontrara en la etapa de introducción, con grandes posibilidades ya que el mercado turístico en Ecuador, se encuentra actualmente en una etapa de crecimiento, lo mismo que nos ayudaría a que el producto llegue a una etapa de crecimiento a corto plazo y a la que se la considera una etapa de

madurez a mediano plazo, dentro de la cual se mantendrá al producto, tratando siempre de estar al mismo nivel o en un nivel superior al de la competencia, además de siempre estando alerta a todos los cambios que se produzcan tanto en lo que respecta a tecnología como a lo que respecta los consumidores, es decir, a sus gustos y preferencias.

Dentro del marketing y sus objetivos que se realizaran en el proyecto, están principalmente el objetivos de ventas, dentro del cual se tiene como objetivo principal el de lograr que un 60% (sesenta por ciento) de la capacidad de la hostería este ocupada durante el 60% (sesenta por ciento) del año, es decir, durante 31 (treinta y un) semanas al años, así como el de lograr que el 80% (ochenta por ciento) de los visitantes y clientes utilicen algunas de las diversas actividades y excursiones que el proyecto ofrece, para de esta manera incrementar las ventas durante el segundo y tercer años de funcionamiento en al menos el 20 % (veinte por ciento).

Dentro de lo que seria los objetivos de comunicación, esta el de dar a conocer el producto y / o proyecto a por lo menos el 10% (diez por ciento) de los diversos grupos de turistas que no se encuentren dentro de los segmentos de mercado a los cuales estamos enfocados, en el momento que estos ingresan al Ecuador, así como también llegar a

través de las Embajadas y Consulados del Ecuador en el resto del mundo, al por lo menos un 15% (quince por ciento) de las personas que se interesen en visitar el país, además trataremos también de llegar por medio de las Embajadas y Consulados de los diversos países al por lo menos el 20 % (veinte por ciento) de las instituciones de jubilados de los países desarrollados e incrementar el conocimiento del producto en un 10% (diez por ciento) anual.

3.2.- ASPECTOS TECNOLÓGICOS

Para poder desarrollar un estudio técnico se deben tomar en cuenta varios aspectos y factores dentro de los cuales los que anotaremos como principales son:

- Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto. -

Dentro de esta etapa del estudio técnico podremos nosotros determinar cual es la capacidad necesaria de instalación la misma que a su vez esta será medida por el numero de plazas ocupadas durante un periodo determinado del año.

Se deberán tomar en cuenta ciertos aspectos para poder realizar o desarrollar a nuestro proyecto de mejor manera, dentro de los cuales podemos anotar los siguientes:

- El mercado.- el cual es uno de los factores mas importantes ya que es de acuerdo ha este conoceremos el numero de plazas necesarias para poder cubrir con esta la demanda insatisfecha o potencial existente, además de ayudarnos a lograr un índice de ocupación promedio anual.

- La Materia Prima.- Aquí analizaremos tanto cuantitativa como cualitativamente a la materia prima necesaria y disponible para cubrir los requerimientos del proyecto y / o producto y a su vez de los requerimientos de los clientes o consumidores.

Se deberá intentar obtener un listado con la mayor cantidad de proveedores posibles para de esta manera poder escoger aquellos que nos ofrezcan la materia prima de mejor calidad y a un precio razonable, es decir, poder escoger las mejores opciones.

Para poder desarrollar adecuadamente esta etapa, debemos detallar claramente cada uno de los implementos necesarios para cada una de las áreas de proyecto, es así como tenemos la siguiente lista:

Habitaciones:

- juego de dormitorio (cama, veladores, armario)
- 2 juegos de sábanas por cama
- lámparas de velador
- 2 cobijas por cama
- 1 cubre camas o edredón por cama

Baños:

- Ducha
- Inodoro
- Lavabo
- Enseres de baño (jabón, toallas, alfombras de baño, shampoo, rinse)

Recepción:

- Escritorio
- Mueble de recepción

- Librero
- Anaquel para llaves
- Computadora
- Teléfono

Lobby

- Juego de sala (mesa central, dos sillones para una persona y un sofá)

Comedor:

- Mesas
- Sillas

* el numero de mesas y el numero de sillas van de acuerdo al numero de plazas que existirán en el establecimiento, que al tener un numero de plazas en cuanto a habitación se refiere de 30, este será de al menos 60 plazas para el restaurante.

- Vajilla (cestillos para el pan, esterillas para fuentes calientes, fuentes pequeñas para entremeses, ensaladeras, fuentes ovaladas de diferentes tamaños, platos hondos soperos, platos llanos, platos para postre llanos y hondos, salseras)

- Cubertería (cuchillos para untar mantequilla, cuchillos para carne, cuchillos para pescado, cuchillos para fruta, cuchillos para ensaladas, cuchillos para postre, tenedores para cóctel, tenedores para postre, tenedores para carne, tenedores para pescado, tenedores para ensalada, cucharas para sopa, cucharas para cereal, cucharillas para azúcar, cucharillas para café, cucharillas para té, cucharillas para helado, Cubertería para servir, cuchara, cuchillo, tenedor, cucharón de sopa, cada uno para quesos, carnes, ensaladas, sopas, pescados, fruta)

- Cristalería (copas grandes para agua, copas medianas para vino, copas para champagne, vasos pequeños para licor, botellas de vino, jarras de agua, conchera o ponchera con vasos altos o copas anchas, vasos medianos)

- Mantelería (manteles, servilletas)

Cocina:

- Bodega
- Armarios
- Basureros
- Utensilios (cucharones, espátulas, cuchillos de cocina, tablas de madera, mesones)

Misceláneos:

- Ceniceros
- candelabros
- Floreros
- Utensilios de aseo

Sala de Juegos

- Juego de sala (sofá, sillones para una persona, mesa central y mesas pequeñas)
- stand de libros
- mesa para juegos de cartas
- mesa de billar y / o billa
- Televisor con pantalla gigante

Decoración global:

- Cuadros para cada una de las áreas
- Plantas y maceteros para las diferentes áreas
- Figurines y artesanías de la zona

Almacén

- Escritorio

- Stands para las artesanías y los objetos que se tendrá en venta.

- La Tecnología.- Analizaremos todos los aspectos tecnológicos necesarios para no sobrepasar los niveles de inversión y el costo de producción y desarrollo del proyecto, tomaremos en cuenta toda la tecnología necesaria para la conservación y producción de los insumos alimenticios, así como también la necesaria para poder cubrir con los niveles óptimos de limpieza adecuados para el proyecto, de esta forma obtenemos los siguientes:

Cocina:

- cocina industrial
- horno industrial
- lavadora de platos
- extintor de olores
- lavabo - triturador

Lavandería:

- lavadora de ropa industrial
- secadora de ropa industrial
- planchas

- tablas de planchar
- Utensilios de lavandería (detergente, suavizante, almidón)

Otros:

- calefones o duchas eléctricas
- instalaciones eléctricas para todo el establecimiento

En cuanto a la construcción de las instalaciones del establecimiento en mención, buscaremos y escogeremos entre las mejores opciones de materia prima que vayan de acuerdo al entorno ecológico de la zona donde se desarrollara el proyecto teniendo como principales materiales a la tierra de cangahua y a la madera.

3.3.- DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Dentro de lo que es la distribución de la planta, vamos a realizar un análisis de los planos o laminas que se encuentran dentro de los anexos.

De esta forma podemos analizar primeramente a la lamina en donde tenemos a la distribución general de la planta, en donde encontramos, que primeramente se encuentran los parqueaderos,

luego de las cuales bordeando a la laguna sigue un camino o sendero que conduce a la casa principal de la hostería y a las distintas cabañas, las cuales son un total de 6, cada una de las que será constituida por dos cuartos, sean estos dobles o triples, estas cabañas están distribuidas como podemos observar en dos grupos, a los que se llegara por distintos caminos, los mismo que tiene dos uniones, uno donde inicia el proyecto y un segundo sendero que conduce a las caballerizas del proyecto.

Seguidamente tenemos la distribución de las caballeriza, las mismas que están conformadas por el cuarto de monturas, la enfermería y las diez caballerizas, además de encontrar en este las referencias sobre la distribución de la casa principal.

A continuación encontramos la distribución de la planta de la casa principal, la misma que esta constituida por la recepción, los baños tanto de damas como de caballeros, una pequeña sala de estar, la sala de la chimenea, el comedor dentro del cual se encuentra el bar, la cocina, la bodega y la terraza con vista hacia el pequeño lago. En esta lamina también encontramos la fachada frontal de la casa principal.

La recepción se encontrara en la entrada de la hostería, luego de la cual se podrá pasar por un corredor en donde se encuentran los baños a cualquiera de las dos salas, sean estas la de estar o la de la chimenea, pasando luego por un nuevo corredor a donde se encontrara el comedor y el bar, el mismo que estará situado muy cerca del comedor, cerca de uno de los extremos del bar se encontrara la entrada y salida a la cocina y dentro de la cual existirá una puerta para poder entrar a la bodega, la misma que tendrá también una puerta trasera para facilitar el ingreso de los alimentos sin procesar.

Muy cerca a la sala de estar existirá una puerta que conducirá a la terraza, la misma que tendrá otra entrada para facilitar a los visitantes la salida para el lago.

Posteriormente encontramos la distribución de las cabañas dentro de la cual podemos apreciar que cada una de las cabañas tendrá dos habitaciones, en esta se demuestra la distribución de los cuartos dobles, sin embargo podemos decir que existirán también cuartos triples, los mismos que en un tamaño mayor tendrán una distribución igual a la de los cuartos dobles, la misma que esta conformada por dos camas simples, un velador el mismo que ira en el

medio de las dos camas, un baño que consta de inodoro, ducha y lavabo, y una chimenea pequeña, además podemos ver que las dos habitaciones tienen una pequeña terraza, para que los visitantes puedan disfrutar de la vista del todo el valle de Machachi. Dentro de esta lamina también encontramos la fachada frontal de las cabañas.

Luego encontramos una lamina en donde podemos observar como son las fachadas tanto laterales como de acceso a las cabañas, siendo esta la ultima lamina sobre la distribución de la planta.

CAPITULO IV

ESTUDIOS FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS

4.1.- PRESUPUESTO

Para la descripción del presupuesto de la hostería y / o proyecto debemos analizar cada uno de los cuadros que serán incluidos luego de la descripción de cada uno de estos, los mismos que están conformados por cuatro, uno sobre los ingresos y egresos, uno sobre los activos fijos del proyecto, un tercero sobre el estado de resultados del proyecto y un cuarto y ultimo en donde encontramos el gráfico descriptivo de la utilidad del proyecto.

4.1.1.- INGRESOS Y EGRESOS

4.1.1.1.- INGRESOS ANUALES

Los principales ingresos o los ingresos netos del proyecto están conformados por el alojamiento el mismo que calculando tener una ocupación promedio de 24 personas o pasajeros diarios, que pagaran un precio por ítem de 40 (cuarenta) dólares por noche nos producirán

un ingreso por alojamiento de 11520 (once mil quinientos veinte) dólares anuales.

Un segundo ingreso seria el proveniente de los ingresos por concepto de alimentación, el mismo que tiene un precio de 25 (veinticinco) dólares por ítem, en el cual se calcula tener un promedio de 17 pasajeros por día, con lo que se obtendrá un ingreso de 4950 dólares (cuatro mil novecientos cincuenta) anuales.

Luego vendrán todos los ingresos que se obtengan por cada uno de los diversos Tours ofrecidos por la hostería, dentro de los cuales tenemos a:

- las caminatas guías, las mismas que un consto de 15 (quince) dólares por ítem, con alrededor de 24 pasajeros por día, nos darán un ingreso anual de 4320 (cuatro mil trescientos veinte) dólares;
- los Tours a caballo de un día, los mismos que con un costo de 30 (treinta) dólares y una participación de 12 pasajeros por día, nos producen ingresos por 4320 (cuatro mil trescientos veinte) dólares anuales;
- el Tour a caballo de 2 días, en el que se tendrá una participación de 12 pasajeros por día, a un precio por ítem de 60 (sesenta) dólares, dejaran ingresos de 8640 (ocho mil seiscientos cuarenta) dólares

anuales;

- los ingresos por concepto del Tour a mercados el cual con un costo por ítem de 70 (setenta) dólares, tendrá una participación de 24 pasajeros por día, producirán 21000 (veinte y un mil) dólares anuales.

Teniendo como resultado total por concepto de los ingresos 54750 (cincuenta y cuatro mil setecientos cincuenta) dólares anuales.

4.1.2.- EGRESOS ANUALES

Para poder analizar correctamente a los egresos los hemos dividido en cuatro tipos distintos de egresos los que son:

a) Gastos por personal.- Dentro del cual se incluye a cada una de las personas que trabajaran dentro del proyecto, es así como se tiene:

- un chef con un sueldo de 700 (setecientos) dólares mensuales lo que nos da un total de 8400 (ocho mil cuatrocientos) dólares anuales.
- tres empleados con un sueldo de 100 (cien) dólares mensuales cada uno , lo que da un total de 3600 (tres mil seiscientos) dólares anuales.
- dos guías con un sueldo de 150 (ciento cincuenta) dólares mensuales cada uno lo que nos da un total de 3600 (tres mil seiscientos) dólares anuales.

- una recepcionista, la cual tendrá un sueldo de 200 (doscientos) dólares mensuales, es decir, 2400 (dos mil cuatrocientos) dólares anuales.
- un contador con un sueldo de 200 (doscientos) dólares mensuales, es decir, 2400 (dos mil cuatrocientos) dólares anuales.
- un administrador, al cual se lo detalla en los egresos anuales, sin embargo, este no será tomado en cuenta en una manera monetaria, al ser este el propietario del proyecto.
- un jardinero - parafrenero, el mismo que recibirá 90 (noventa) dólares mensuales, ya que tendrá ingresos de 45 (cuarenta y cinco) dólares por cada uno de los dos trabajos que desempeñara, dándonos como resultado que recibirá 1080 (mil ochenta) dólares anuales.

Teniendo como resultado de los egresos por gastos de personal un total de 21480 (veinte un mil cuatrocientos ochenta) dólares anuales.

b) Gastos Generales.- Dentro de los gastos generales hemos anotado a lo concerniente a:

- teléfono, luz, agua, con un promedio de 250 (doscientos cincuenta) dólares mensuales, lo que nos da un total de 3000 (tres mil) dólares anuales.

- alimentación por 297 (doscientos noventa y siete) dólares mensuales, con un total anual de 3564 (tres mil quinientos sesenta y cuatro) dólares anuales.
- los gastos por mantenimiento se los ha calculado en 500 (quinientos) dólares mensuales, lo que nos da un total anual de 6000 (seis mil) dólares anuales.
- los gastos publicitarios estarán alrededor de 300 (trescientos) dólares mensuales, es decir, 3600 (tres mil seiscientos) dólares anuales.
- se ha tomado en cuenta gastos de imprevistos o gastos varios por un valor de 250 (doscientos cincuenta) dólares mensuales, es decir, 3000 (tres mil) dólares anuales.

Todos estos egresos por concepto de gastos generales tienen un valor anual de 19164 (diecinueve mil ciento sesenta y cuatro) dólares anuales.

c) Otros gastos.- Dentro de los que están comprendidos aquellos gastos que se realizan un vez al año que serian:

- registro sanitarios, con un valor de aproximadamente 120 (ciento veinte) dólares anuales.

- la obtención del registro y licencia de la Corporación Ecuatoriana de Turismo (CETUR), con un valor aproximado de 400 (cuatrocientos) dólares anuales.

Estos gastos nos producirán un egreso anual de aproximadamente 520 (quinientos) dólares anuales, los mismos que variarían acorde a las legislaciones y a los incrementos de capital que existieran .

d) Gastos Financieros.- En estos gastos se han anotado a los gastos comprendidos en lo que respecta a:

- al pago anual de los intereses del préstamo, con un valor de 21251 (veinte y un mil doscientos cincuenta y uno) dólares anuales, el mismo que acorde a la tabla de amortización irá reduciendo su valor mediante el pago del capital prestado.

- los gastos por concepto de la depreciación que son por un valor de 7084 (siete mil ochenta y cuatro) dólares anuales.

Con los datos mencionados anteriormente tendremos que en el concepto de gastos financieros tendremos un valor de 28335 (veinte y

ocho mil trescientos treinta y cinco) dólares anuales, reducibles mediante el pago de los mismos.

Con base en los datos descritos anteriormente podemos observar que los egresos totales del proyecto son de 69499 (sesenta y nueve mil cuatrocientos noventa y nueve) dólares anuales.

INGRESOS ANUALES

Detalle	Precio por ítem	PAX por día	Total anual
Habitación por noche	S/. 40	24	S/. 11.520
Alimentación	S/. 25	17	S/. 4.950
Caminata guiada	S/. 15	24	S/. 4.320
Tour a caballo 1 día	S/. 30	12	S/. 4.320
Tour a caballo 2 días	S/. 60	12	S/. 8.640
Tour a mercados	S/. 70	25	S/. 21.000
TOTAL INGRESOS			S/. 54.750

EGRESOS ANUALES

Detalle	Precio por ítem	# de personas	Total anual
GASTOS DE PERSONAL			S/. 21.480
chef	S/. 700	1	S/. 8.400
empleados	S/. 100	3	S/. 3.600
guía	S/. 150	2	S/. 3.600
repcionistas	S/. 200	1	S/. 2.400
contador	S/. 200	1	S/. 2.400
administrador	S/. 1.000	0	S/. -
parafrenero	S/. 90	0	S/. -
jardinero	S/. 90	1	S/. 1.080
GASTOS GENERALES			S/. 19.164
telf., luz. agua	S/. 250		S/. 3.000
alimentación	S/. 297		S/. 3.564
gastos de mantenimiento	S/. 500		S/. 6.000
publicidad	S/. 300		S/. 3.600
gastos varios	S/. 250		S/. 3.000
OTROS GASTOS			S/. 520
registro sanitario		S/. 120	
permiso y licencia de CETUR		S/. 400	
GASTOS FINANCIEROS			S/. 28.335
Pago intereses		S/. 21.251	
Depreciación		S/. 7.084	
Amortización			
TOTAL EGRESOS			S/. 69.499
UTILIDAD / PERDIDA			-S/. 14.749

Crédito	
Tasa	17%
Años plazo	7
Años gracia	2
Depreciación	
20 años lineal	

4.1.2.- ACTIVOS FIJOS

Dentro del cuadro de los activos fijos lo que hemos hecho es una descripción de cada uno de los gastos en los que se deberá incurrir para la construcción del proyecto, para de esta manera poder tener un aproximado general de los egresos que se harán por este concepto con el cual obtuvimos como resultado que se necesitan 141675 (ciento cuarenta y un mil seiscientos setenta y cinco) dólares para cubrir la inversión del proyecto.

EGRESOS POR CONSTRUCCION EN USD	
6 cuartos dobles 15 mts c/u	13.500
6 cuartos triples 20mts c/u	18.000
24 juegos dormitorio simples	7.200
3 juegos dormitorio dobles	1.200
12 baños completos	1.200
5 baños medios	425
1 comedor 80 mts (construcción)	12.000
15 mesas redondas (4 o 6 sillas)	4.800
1 salas 60 mts. c/u	9.000
muebles de sala	2.000
recepción de 5 mts	750
muebles de recepción	500
10 caballerizas de 3,50 * 3,50	9.800
10 caballos de 1000 USD c/u	10.000
construcción de cocina y bodegas de 70 mts.	10.500
elementos de cocina	5.000
monturas	5.800
furgoneta	30.000
TOTAL	141.675

4.1.3.- ESTADO DE RESULTADOS

Dentro del cuadro de resultados lo que hemos realizado es un evaluación total del proyecto, dentro de lo que analizamos a los 10 primeros años del proyecto.

Para esto cuadro tomamos los datos sobre los ingresos totales, los egresos, sobre gastos de personal, gastos generales y otros gastos, para luego de realizar una resta entre estos dos datos obtener el resultado correspondiente a la utilidad operacional del proyecto.

Luego de realizada esa resta y ya con la utilidad operacional, tomamos los datos que corresponden a los gastos financieros y a la depreciación, para restarla de la utilidad operacional y obtener lo que denominamos la utilidad antes de los impuestos.

Ya con el resultado de la utilidad antes que los impuestos, tomamos en cuenta los egresos que se van ha producir desde el momento en que el proyecto obtenga alguna ganancia, para reducir la participación de trabajadores y los impuestos, y poder obtener la utilidad neta del proyecto.

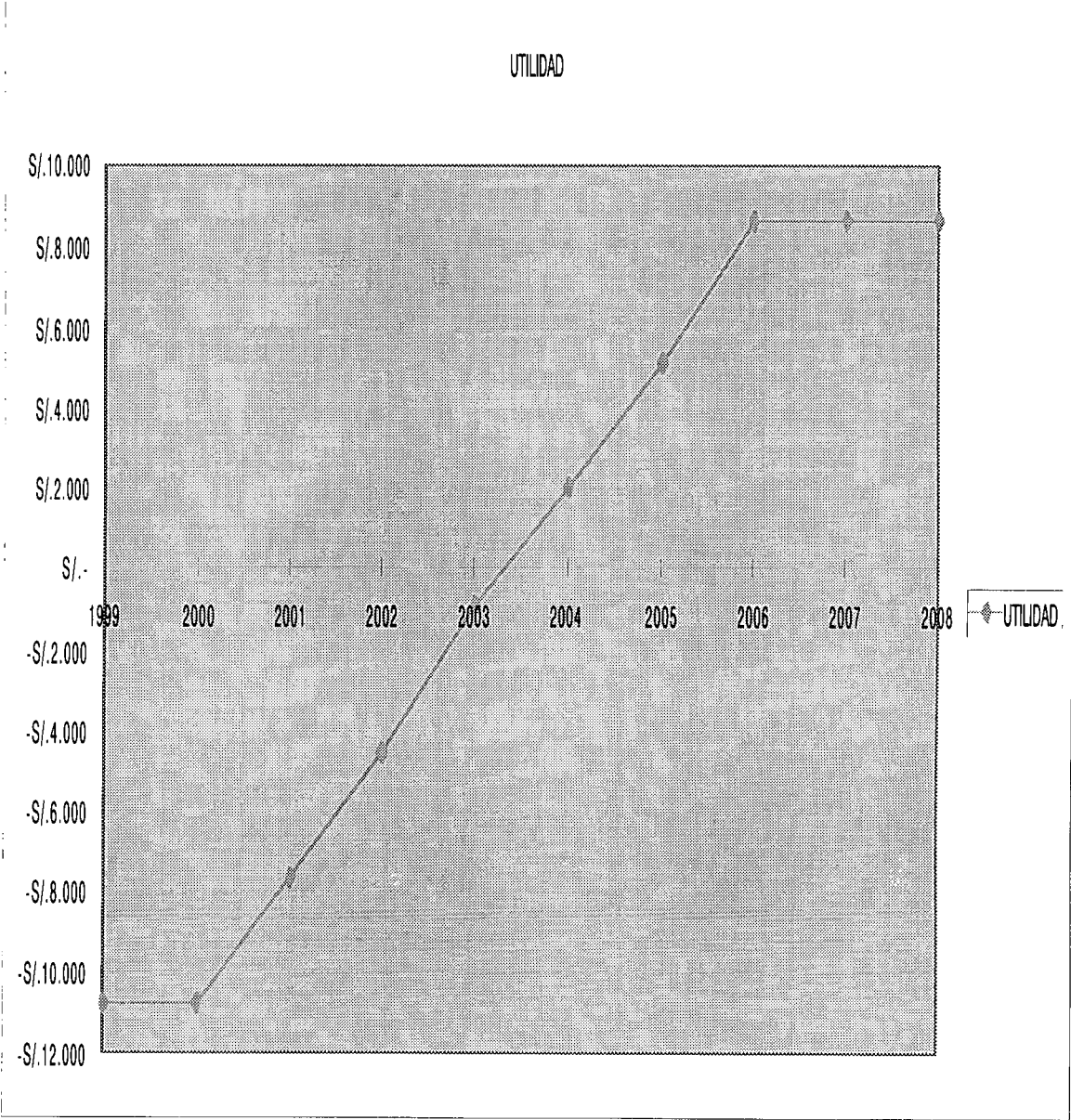
Podemos observar en este cuadro que durante los cinco primeros años de funcionamiento el proyecto obtendrá pérdida, pero que las ganancias a partir del octavo año se estabilizan, dando una ganancia o utilidad neta de 8661 (ocho mil seiscientos sesenta y un) dólares anuales.

ESTADO DE RESULTADOS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
INGRESOS	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750
Ingresos por ventas	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750	S/. 54.750
EGRESOS	S/. 41.164	S/. 41.164	S/. 41.164	S/. 41.164	S/. 41.164	S/. 41.164	S/. 41.164	S/. 41.164	S/. 41.164	S/. 41.164
Gastos de personal	S/. 21.480	S/. 21.480	S/. 21.480	S/. 21.480	S/. 21.480	S/. 21.480	S/. 21.480	S/. 21.480	S/. 21.480	S/. 21.480
Gastos Generales	S/. 19.164	S/. 19.164	S/. 19.164	S/. 19.164	S/. 19.164	S/. 19.164	S/. 19.164	S/. 19.164	S/. 19.164	S/. 19.164
Otros Gastos	S/. 520	S/. 520	S/. 520	S/. 520	S/. 520	S/. 520	S/. 520	S/. 520	S/. 520	S/. 520
UTILIDAD OPERACIONAL	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586
Gastos financieros	S/. 24.340	S/. 24.340	S/. 21.251	S/. 18.099	S/. 14.475	S/. 10.306	S/. 5.513	S/.	S/.	S/.
Depreciación	S/. 7.084	S/. 7.084	S/. 7.084	S/. 7.084	S/. 7.084	S/. 7.084	S/. 7.084	S/. 7.084	S/. 7.084	S/. 7.084
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-S/. 10.754	-S/. 10.754	-S/. 7.665	-S/. 4.513	-S/. 889	S/. 3.280	S/. 8.073	S/. 13.586	S/. 13.586	S/. 13.586
Participación trabajadores	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Impuestos	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
UTILIDAD NETA	-S/. 10.754	-S/. 10.754	-S/. 7.665	-S/. 4.513	-S/. 889	S/. 2.091	S/. 5.147	S/. 8.661	S/. 8.661	S/. 8.661

4.1.4.- GRÁFICO

Dentro de este ultimo cuadro denominado gráfico encontramos un estado de las ganancias y / o perdidas del proyecto durante los 10 años y un gráfico demostrativo de los datos numéricos.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UTILIDAD	-S/.10.754	-S/.10.754	-S/.7.665	-S/.4.513	-S/. 889	S/.2.091	S/.5.147	S/. 8.661	S/.8.661	S/.8.661



4.2.- FINANCIAMIENTO

El financiamiento que con el cual se trabajara es por medio de la obtención de un préstamo del Banco BANCOMEX, el mismo que será el intermediario entre la CFN (Corporación Financiera Nacional), y el dueño del proyecto que será el beneficiario, que en esta caso será la Srta. Isabel Gómez de la Torre.

Debemos tomar en cuenta que se obtendrá un préstamo de 120000 (ciento veinte mil) dólares, ya que los egresos por construcción son de 141675 (ciento cuarenta y un mil seiscientos setenta y cinco) dólares y los egresos anuales son de 69499 (sesenta y nueve mil cuatrocientos noventa y nueve) dólares, los mismos que durante el primer años de funcionamiento es decir 1999, los egresos totales serán de 211174 (doscientos once mil ciento setenta y cuatro) dólares los mismos que serán financiados por medio del préstamo, recursos económicos propios y por los ingresos que se obtenga durante el transcurso del año.

La tasa de interés que hemos obtenido es del 17.18 % (diez y siete punto diez y ocho por ciento), con dos años de gracia y ha pagarse en un plazo máximo de 7 años.

Luego de analizar esos datos, podemos ver que por concepto de intereses del préstamo que será de 120000 (ciento veinte mil) dólares, se pagaran 95349 (noventa y cinco mil trescientos cuarenta y nueve) dólares, los mismos que sumados a los 120000 (ciento veinte mil) del prestamos nos dan un dividendo total de 215349 (doscientos quince mil trescientos cuarenta y nueve) dólares al cumplirse los 7 años de plazo, los mismos que serán pagados en cuatas trimestrales.

La fecha de iniciación del préstamo es el 15 de Octubre de 1998, el periodo de gracia terminara el 4 de Octubre del año 2000 y la fecha de vencimiento del préstamo es el 8 de Septiembre del año 2005, es decir que se tendrán 720 (setecientos veinte) días de gracia y 2520 (dos mil quinientos veinte) días de plazo.

4.3.- ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Para poder desarrollar este punto dentro del proyecto hemos tomado en cuenta que el proyecto es una hostería pequeña por lo cual

el organigrama funcional de la hostería será un organigrama igual o similar al de un hotel pequeño, el mismo que estará conformado de la siguiente manera:

- Gerente - Propietario.- Es la persona que estará a la cabeza del proyecto y / o establecimiento, el mismo que se encargara de llevar un control de todos los demás departamentos, así como también tomara las diversas decisiones de inversión necesarias para el proyecto, del manejo de costos y gastos, de las innovaciones ha realizarse, buscara contactos en alianzas y convenios, promociones y publicidad, y sobretodo de tratar y de llevar buenas relaciones con los proveedores.

- Secretario.- Que es quien llevara los archivos correspondientes a todas las actividades que desempeña el Gerente - propietario y el proyecto en si.

- El Auditor.- Que se encarga de manejar la contabilidad de la hostería y de mantener los libros diarios en orden, para poder presentarlos en caso de una fiscalización, este además manejara de una forma correcta y eficiente los ingresos y egresos como también los inventarios del proyecto, para de esta forma mantener un continuo flujo de materias y así poder desarrollar la actividad con normalidad.

Este también estará alerta para llevar un correcto control contable para de esta forma evitar que el proyecto se involucre en pérdidas monetarias y / o en ganancias excesivas con las cuales no pueda lograr el manejo debido.

- El subgerente.- Este se encargara de preparar y presentar ante el gerente los informes sobre cada uno de los departamentos para luego poder llevar un control y organización adecuadas y poder tomar las políticas necesarias para obtener una mejor dirección y un mejor desempeño en cada una de las actividades que se desarrollen en el proyecto.

- El departamento del cocina.- este departamento esta conformado por las siguientes persona:

- Jefe.- quien se encarga de controlar y dirigir todas las actividades culinarias y de analizar los diferentes movimientos y actividades de cada uno de los miembros del mismo.

- Cocineros.- quienes se encargaran de la preparación y decoración de los distintos alimentos y platos de ha servirse dentro del

restaurante en las diversas comidas.

- Panaderos.- los que estarán a cargo de la preparación y decoración de todos los alimentos elaborados en base ha harina.

- Despensero.- este se encargara de controlar y detallar por escrito todos los insumos existentes en la despensa, así como también todos los insumos que salen de esta para la preparación y elaboración de los distintos alimentos.

- Departamento de Bebidas.- Este departamento es donde se llevara un control adecuado de todas las bebidas existentes en el establecimiento y que serán utilizadas dentro del restaurante y bar. Esta conformado por:

- Jefe de bar.- quien se encargara de dirigir y controlar la utilización de cadauna de las bebidas alcohólicas y no alcohólicas que estarán a disposición de los consumidores.

- Cantinero.- o conocido también como Bartender, quien se encargara de la preparación, decoración y de servir las bebidas a los clientes o consumidores.

- Departamento de mantenimiento.- Este esta hecho y creado para mantener un control adecuado, así como un funcionamiento de cada una de las plantas del establecimiento. Esta conformado por:

- Ingenieros.- que se encargan de controlar el funcionamiento de todos los equipos y maquinas utilizados dentro de las instalaciones del proyecto y / o producto.

- Encargado de mantenimiento.- Este recibirá las ordenes directamente de los ingenieros para desarrollar las acciones correctivas necesarias para un buen mantenimiento de los equipos y maquinaria existente en el establecimiento.

- Departamento de Limpieza.- este departamento se encarga de mantener limpio y arreglado cada una de las áreas del establecimiento, así también deberá tener un orden y un continuo control sobre las habitaciones para que estas estén siempre presentables para los consumidores y / o clientes. Esta conformado por:

- Jefe de limpieza.- que es el que se encarga de repartir el material necesario para la limpieza diaria del establecimiento y de controlar que el trabajo haya sido desarrollado a las horas y de la

manera debida.

- Afanadoras.- las cuales se encargaran de desempeñar y realizar debida y correctamente todas las ordenes e instrucciones de su jefe inmediato como son principalmente la limpieza y arreglo de habitaciones y baños, comedor y sala de juegos y lectura.

- Departamento de Servicio de Alimentos.- Este departamento se encarga de mantener un orden y un stand en el servicio de los alimentos y las bebidas en el momento de ser servidos a los clientes y / o consumidores. Se conforma por:

- Jefe de camareros.- o conocido como maîtres.- que es el que se encarga de dar la bienvenida a los clientes, asignarles una mesa y tomar las ordenes, así como también supervisar el trabajo de los camareros o personal del comedor.

- Camareros.- que se encargan de la atención de las demandas de los clientes y / o consumidores, de servir correctamente las mesas, dar las explicaciones necesarias de los distintos platos con los que el cliente no este familiarizado y de recomendar o ayudar al cliente en la toma de decisiones en el momento de escoger su plato.

- Cajero.- quien se encarga de recibir el pago de las cuentas o notas firmadas por los huéspedes del establecimiento, este deberá tener un contacto directo con el departamento de auditoria para poder cargar a las cuentas de los huéspedes las notas firmadas por los mismos del consumo que realicen en el comedor y / o bar.

- Departamento de Recepción.- Es el centro de contacto que tienen los huéspedes con el establecimiento, sirve de stand de información para las diversas necesidades del cliente y se mantendrá en contacto con los consumidores desde el momento de su ingreso a la hostería, hasta el momento de su partida.

Sus funciones básicas son: ingreso y salida de huéspedes, designar habitaciones a los huéspedes en el momento de su ingreso, manejar el sistema de comunicaciones, el llevar un control adecuado de las llaves (entrega y recepción) de las habitaciones, dar información sobre las diversas formas de pago que tiene el establecimiento. Esta formado por:

- Empleados de registro.- quienes estarán ubicados en el front - desk, y controlaran y dirigirán todos los movimientos en cuanto a las

habitaciones se refieren.

-Botones.- quienes se encargaran de trasladar a los huéspedes a sus habitaciones y llevaran sus equipajes desde la recepción a la habitación y de la habitación a la recepción.

CONCLUSIONES

- Dentro del desarrollo económico de un país, el turismo juega un papel muy importante, y para que este lo pueda cumplir de un manera correcta, es necesario que se desarrolle a la planta y a la infraestructura turística, razón por la cual podemos ver que la implemenación de una hostería de dentro de un país como el nuestro puede ayudar a que este se desarrolle tanto turística como económicamente y mejore de esta forma la calidad de vida de sus habitantes.

- Podemos observar que el sector de Machachi, lugar donde estará ubicado el proyecto, no es un lugar conocido como destino turístico, razón por la cual se deberemos trabajar mucho sobre el marketing y la publicidad del proyecto, para que de esta forma este pueda ser dado a conocer y aprovechado dada la gran riqueza de atractivos con la que este sector cuenta, los mismos que no han sido aprovechados, ni promocionados anteriormente.

- Vemos también que las tendencias mundiales del turismo son hacia destinos en los que se encuentren lugares naturales, es decir, hacia la realización del Ecoturismo, motivo por el cual nuestro proyecto esta

dentro de un sector con alto potencial, ya que es un producto que tiene como objetivo el brindar un lugar de descanso, con un contacto directo con la naturaleza, además de brindar la posibilidad de realizar distintos Tours, en los que se podrá conocer lugares vírgenes, así como también da la posibilidad de conocer una cultura como es la de los Chagras, que no se la da ha conocer y que cuenta con gran historia y tradición.

- Por medio de este proyecto, estamos intentando incentivar a la gente, tanto turistas nacionales como extranjeros, que tengan un lugar de alojamiento en un lugar donde se desarrollara al Ecoturismo, en donde además de llevar una adecuada conservación de los páramos vírgenes de la sierra ecuatoriana, se desarrolle una fuente de ingresos, tanto para nosotros como para las personas que trabajen para nosotros.

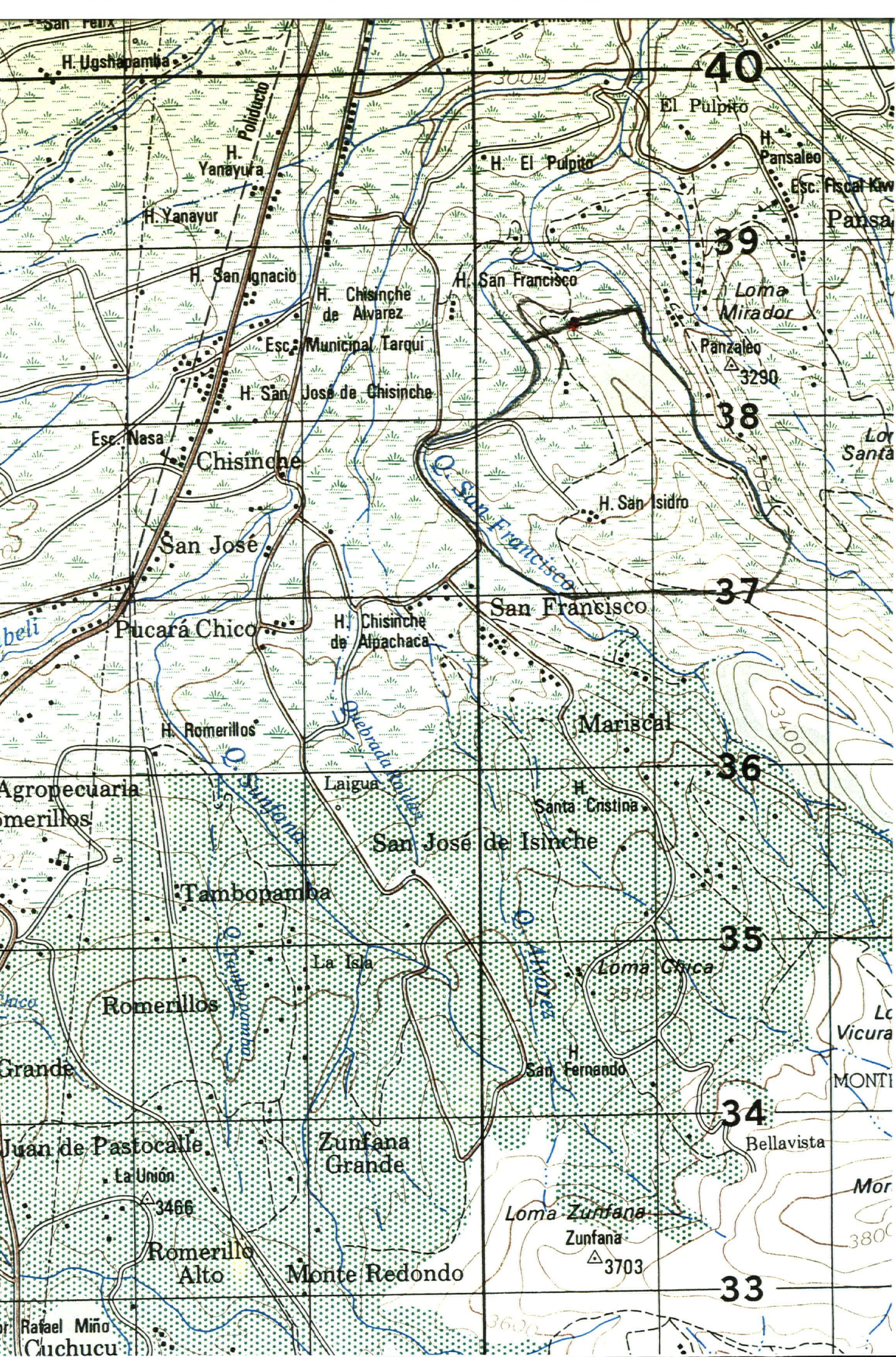
- No podemos dejar de mencionar aquí, que el sector de la hotelería en nuestro país es un sector en donde existe un alta competitividad, razón por la cual se deben crear políticas adecuadas para poder posicionar al nuestro producto en el mercado y de buscar ventajas competitivas para poder de esta forma ser preferidos por los consumidores.

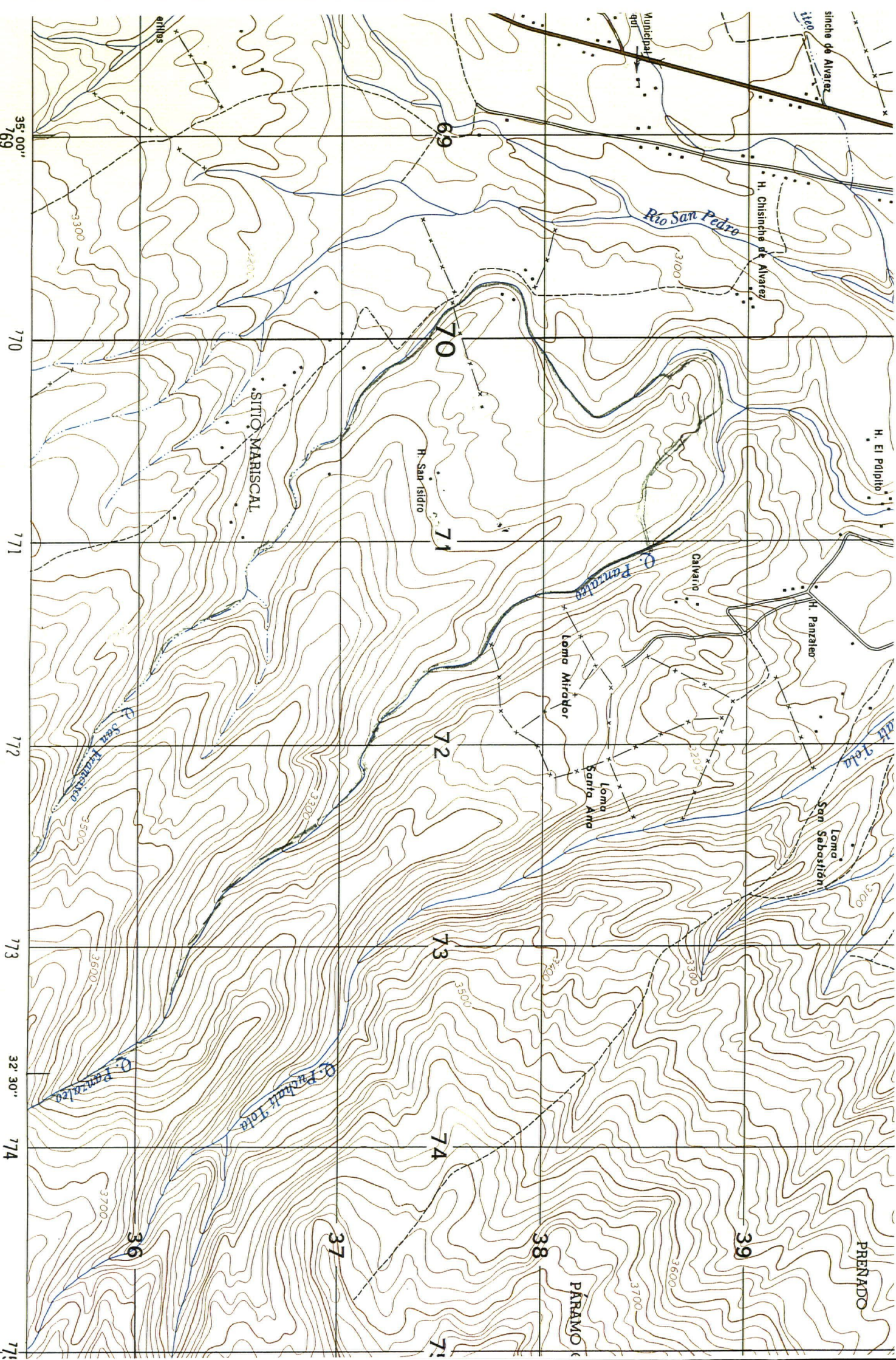
- Vemos que los análisis tecnológicos tienen un gran importancia dentro de desarrollo de un proyecto como el nuestro ya que son estos los que constituirán a la materia prima dentro del mismo, ya que tenemos que sin estos elementos, no podremos ofrecer un producto de excelencia y nuestro mercado no se sentirá satisfecho, razón por la cual tendremos que buscar a la materia prima de calidad para poder satisfacer a nuestra demanda.

- Tenemos luego de hacer el análisis de los estudios financieros que con la obtención del préstamo y con la inversión de medios propios, el proyecto es un proyecto que como todo proyecto en sus primeros años no producirá ganancias, pero que luego la utilidad será rentable, al no haber contado dentro de los ingresos, aquellos que serán producidos durante los días en los que existan consumidores netamente de alimentación.

- Para concluir podemos decir que con la realización de este proyecto se cumplirá uno de nuestro sueños, el mismo que nos producirá una doble satisfacción, ya que no tendremos solo una satisfacción personal sino que podemos dar una satisfacción ha toda esa demanda insatisfecha del mundo.

ANEXOS

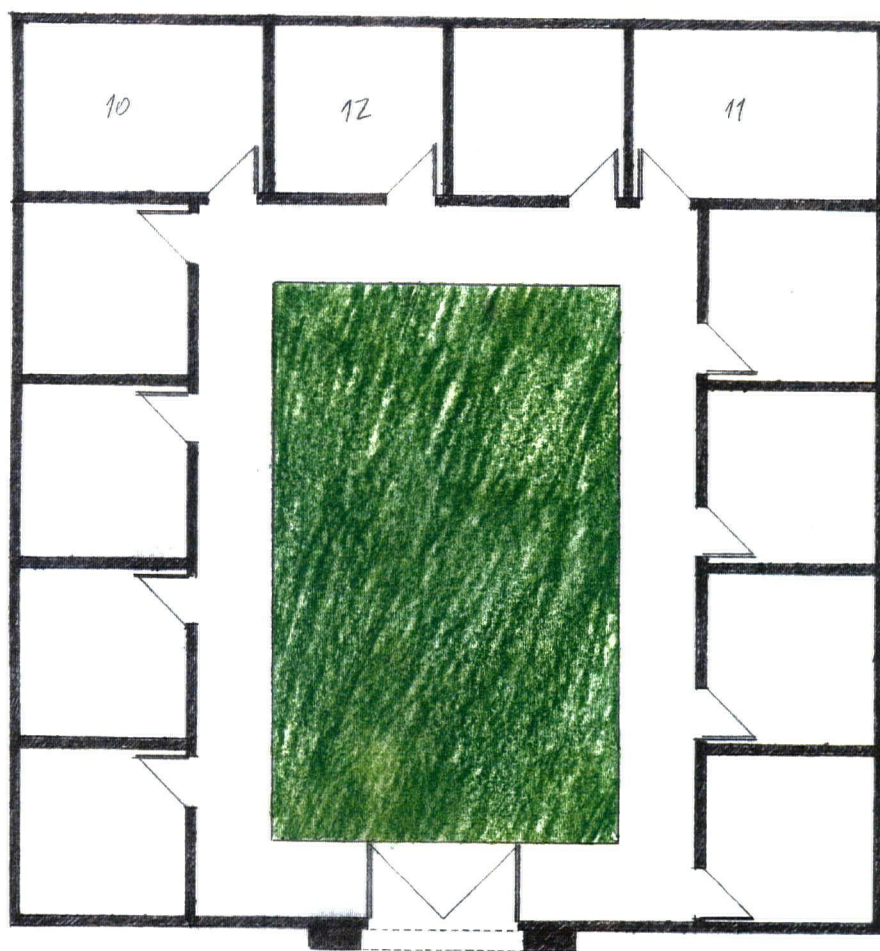




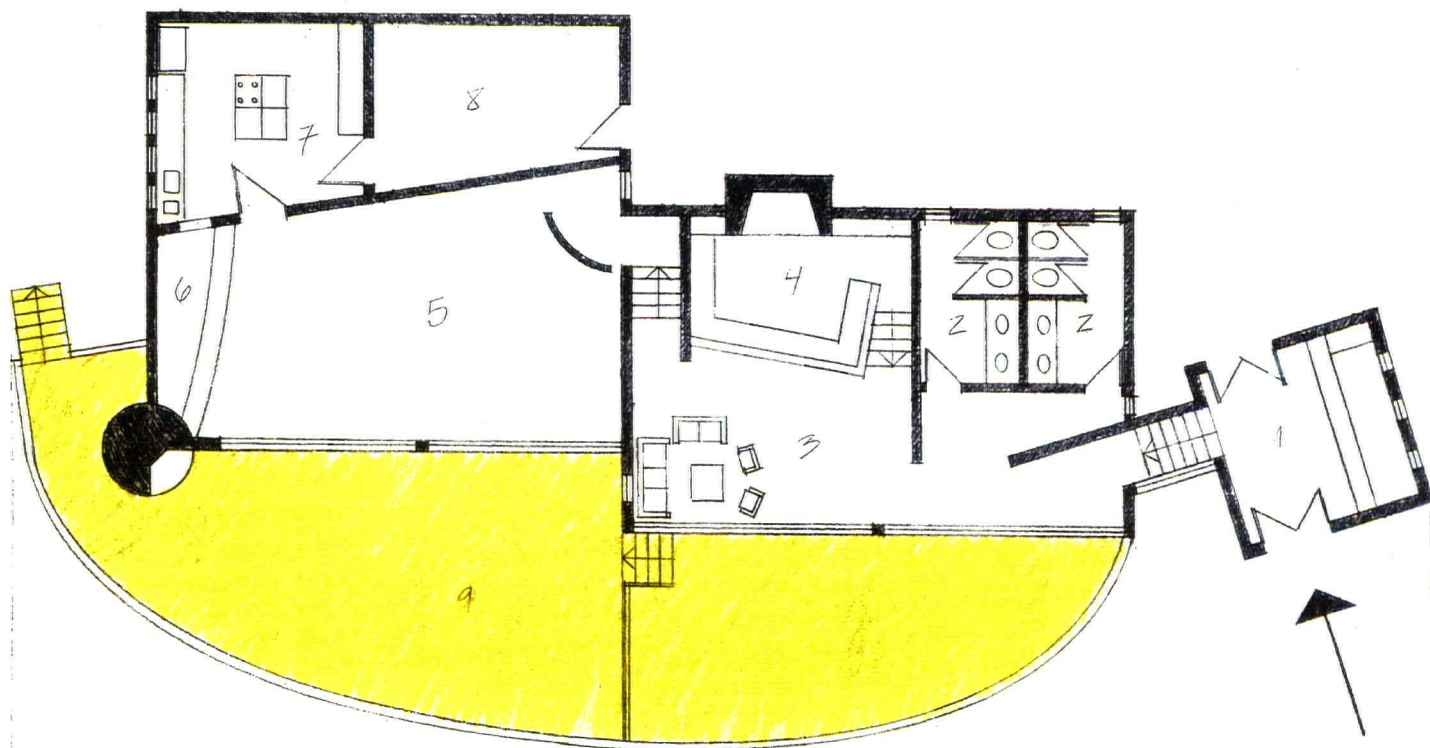


REFERENCIAS

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1. RECEPCIÓN | 7. COCINA |
| 2. WC | 8. BODEGA |
| 3. ESTAR | 9. TERRAZA |
| 4. ESTAR CHIMENEA | 10. ENFERMERIA |
| 5. COMEDOR | 11. MONTURAS |
| 6. BAR | 12. CABALLERIZA |

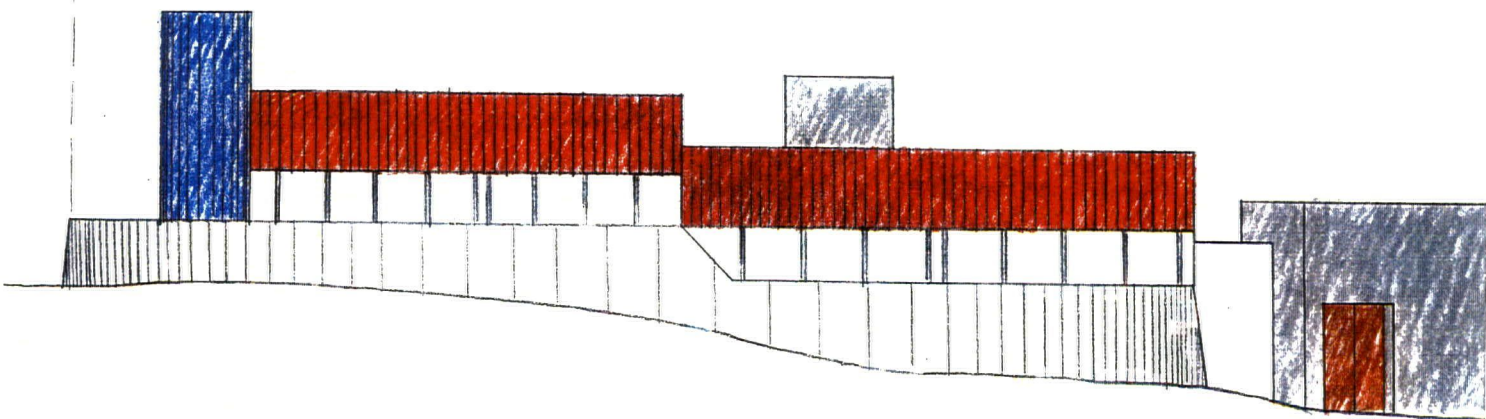


PLANTA CABALLERIZAS
ESC 1:100



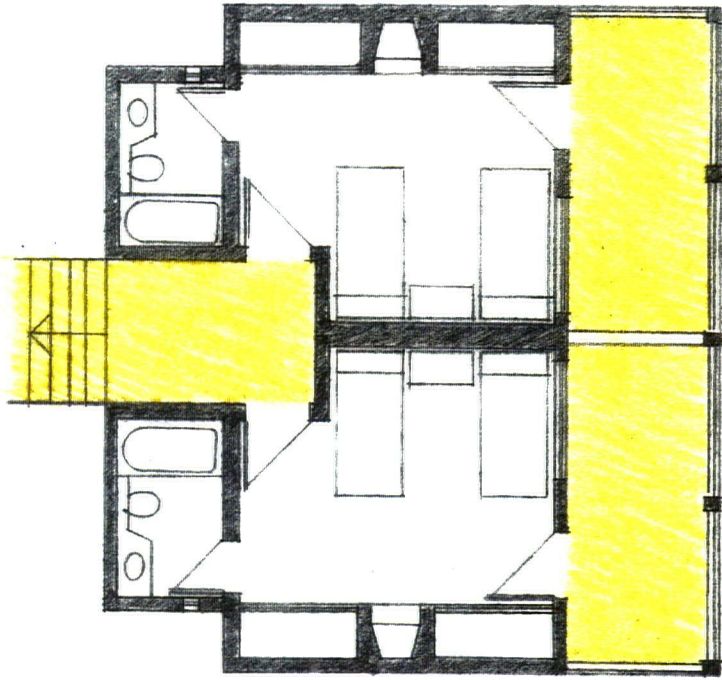
CASA PRINCIPAL

00



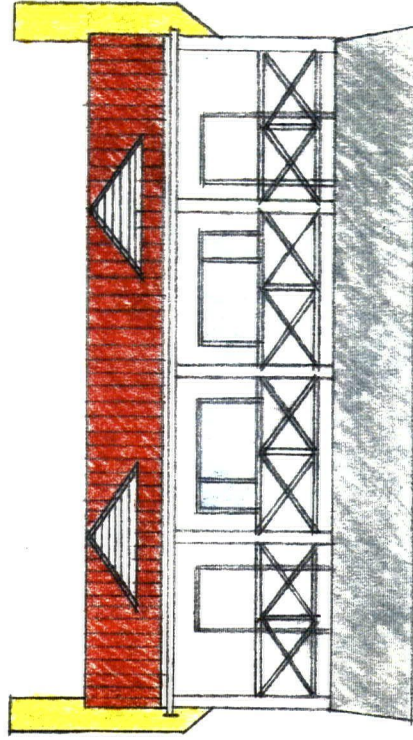
A FRONTAL

100



PLANTA CABAÑA

ESC 1:100

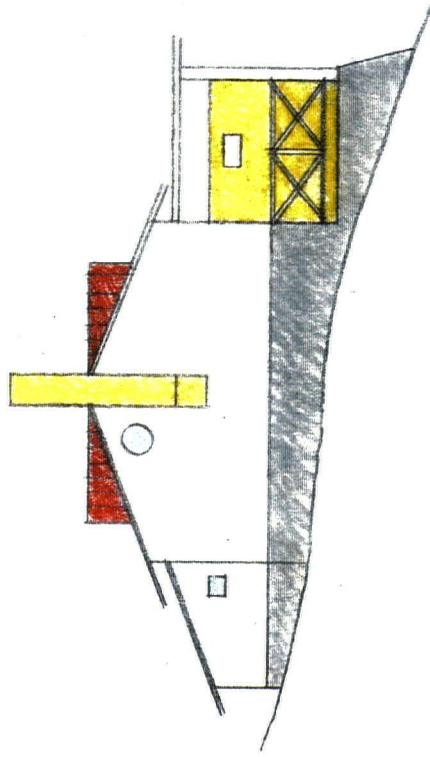


FACHADA FRONTAL

ESC 1:100

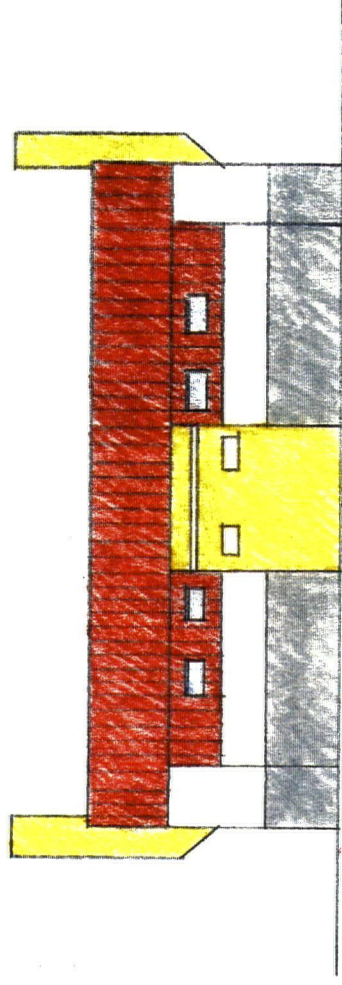
PLANTA DE CONJUNTO

ESC 1:500



FACHADA LATERAL

ESC 1:100

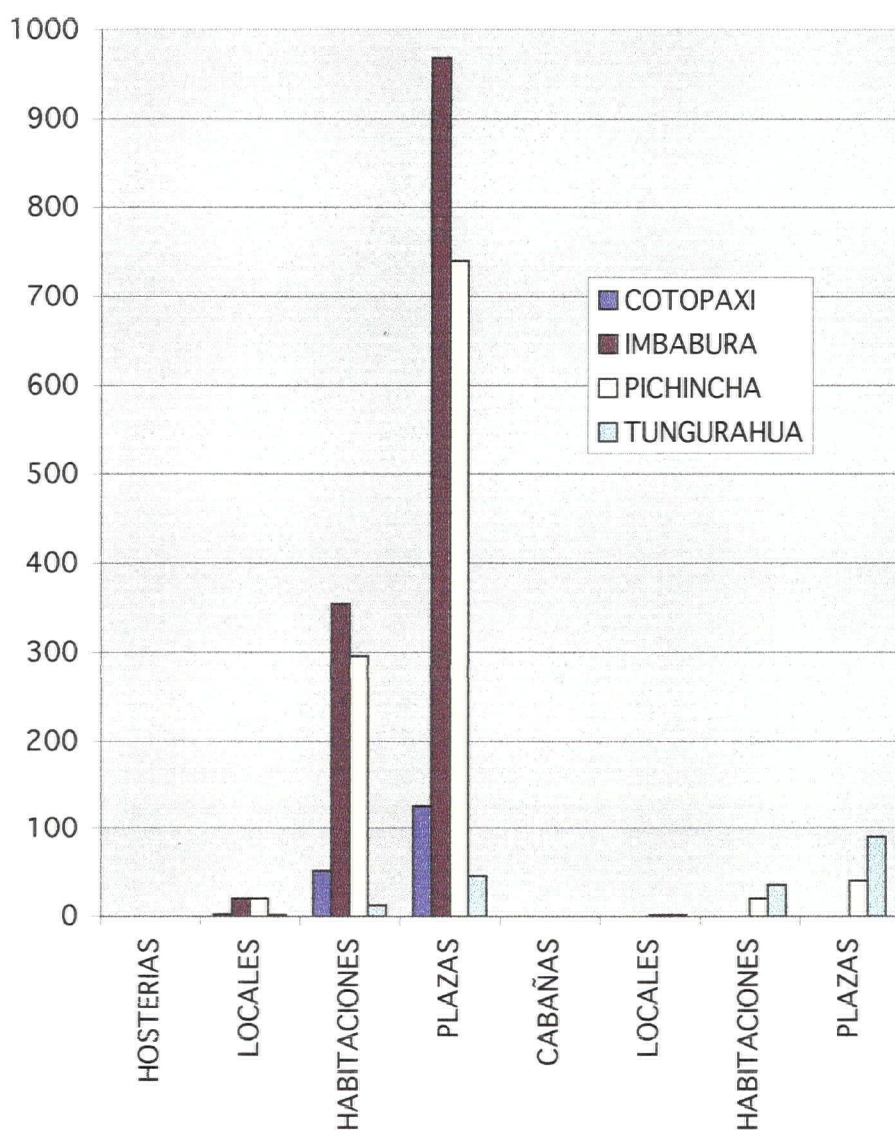


FACHADA ACCESO

ESC 1:100

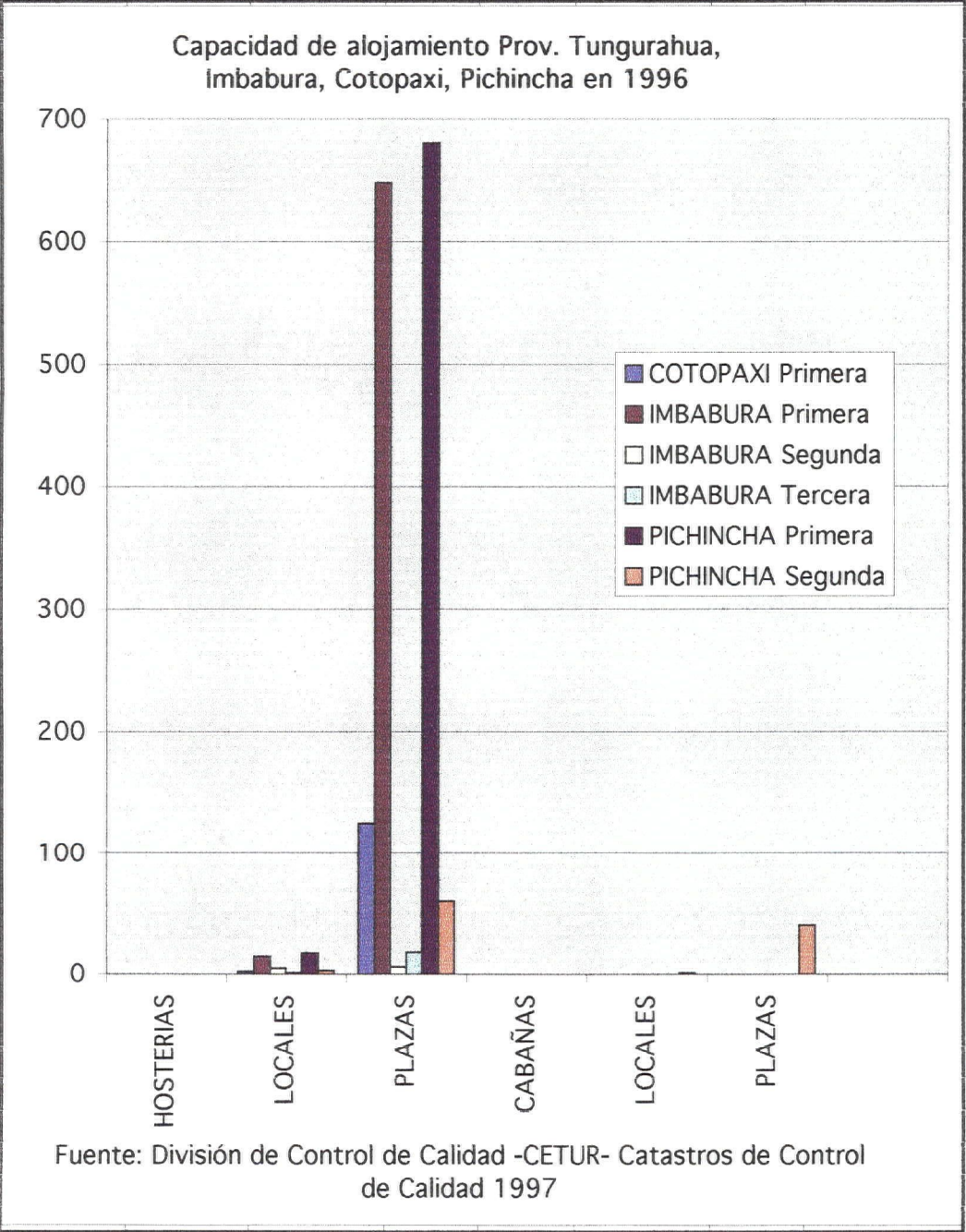
	COTOPAXI	IMBABURA	PICHINCHA	TUNGURAHUA
HOSTERIAS				
LOCALES	2	20	20	1
HABITACIONES	51	354	295	12
PLAZAS	125	968	740	45
CABAÑAS				
LOCALES			1	1
HABITACIONES			20	35
PLAZAS			40	90

Capacidad de Alojamiento. Prov. Cotopaxi, Imbabura, Pichincha y Tungurahua en 1995

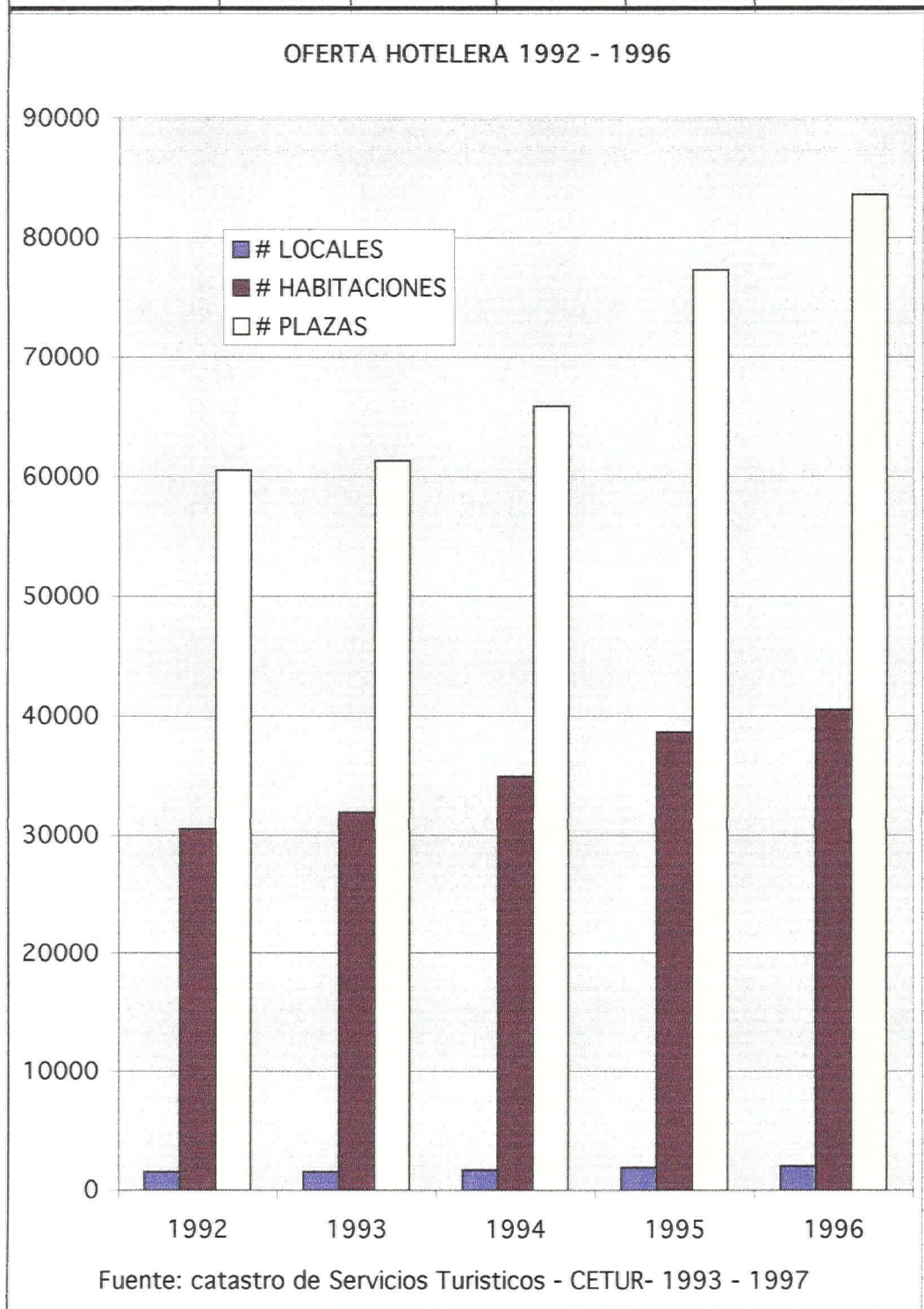


Fuente: Catastro 1996 Division de Control y Calidad -CETUR-

	COTOPAXI	IMBABURA			PICHINCHA		TUNGURAHUA
	Primera	Primera	Segunda	Tercera	Primera	Segunda	Primera
HOSTERIAS							
LOCALES	2	14	5	1	17	3	1
PLAZAS	125	648	6	18	680	60	45
CABAÑAS							
LOCALES						1	
PLAZAS						40	

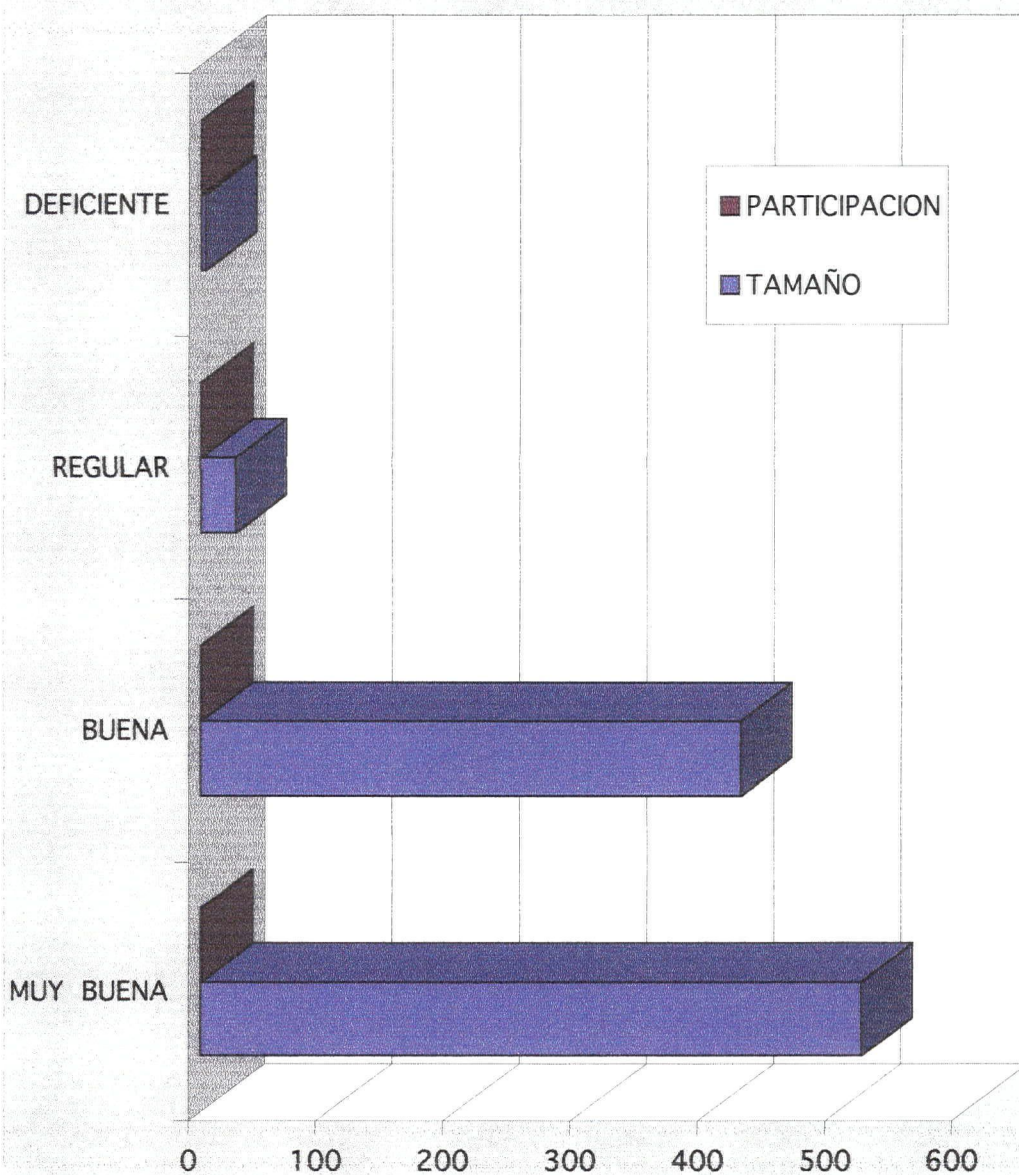


	1992	1993	1994	1995	1996
# LOCALES	1490	1516	1652	1874	1964
# HABITACIONES	30500	31900	34900	38600	40500
# PLAZAS	60500	61300	65900	77300	83600



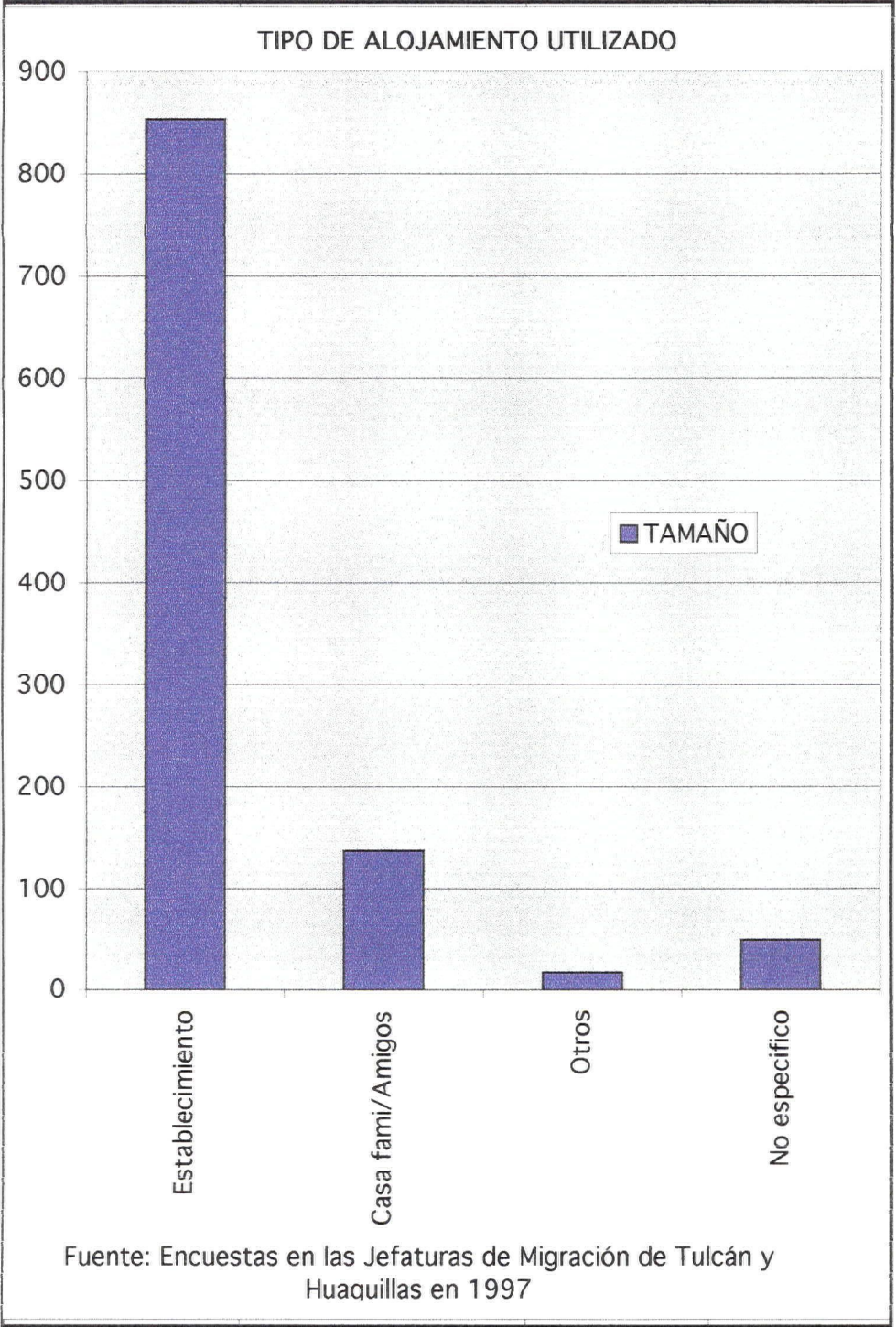
		TAMAÑO	PARTICIPACION	
	MUY BUENA	519	49,10%	
	BUENA	424	40,11%	
	REGULAR	27	2,55%	
	DEFICIENTE	3	0,28%	

CALIFICACION DE LA ESTADIA



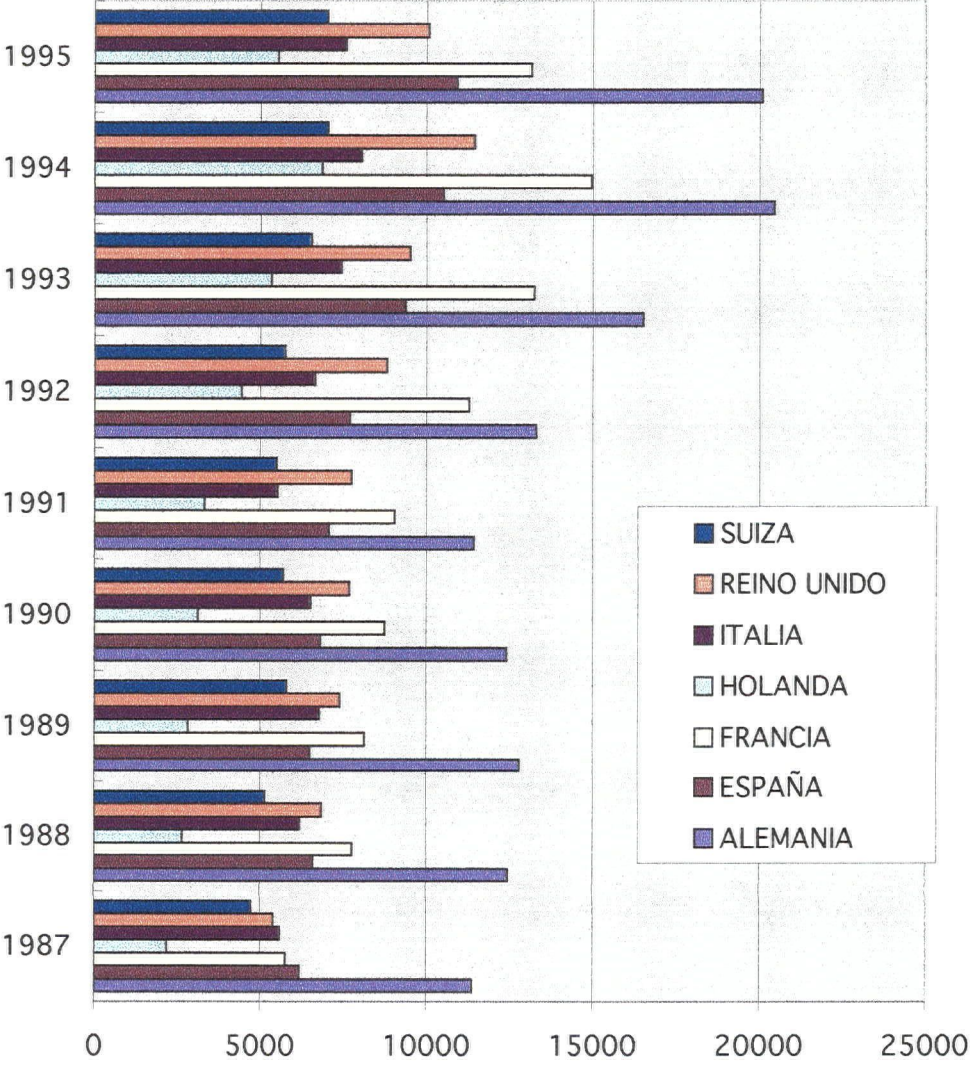
Fuente: Encuestas en las Jefaturas de Migración de Tulcán y Huaquillas en Enero 1997

	TIPO ALOJAMIENTO	TAMAÑO	
	Establecimiento	853	
	Casa fami/Amigos	137	
	Otros	17	
	No especifico	50	



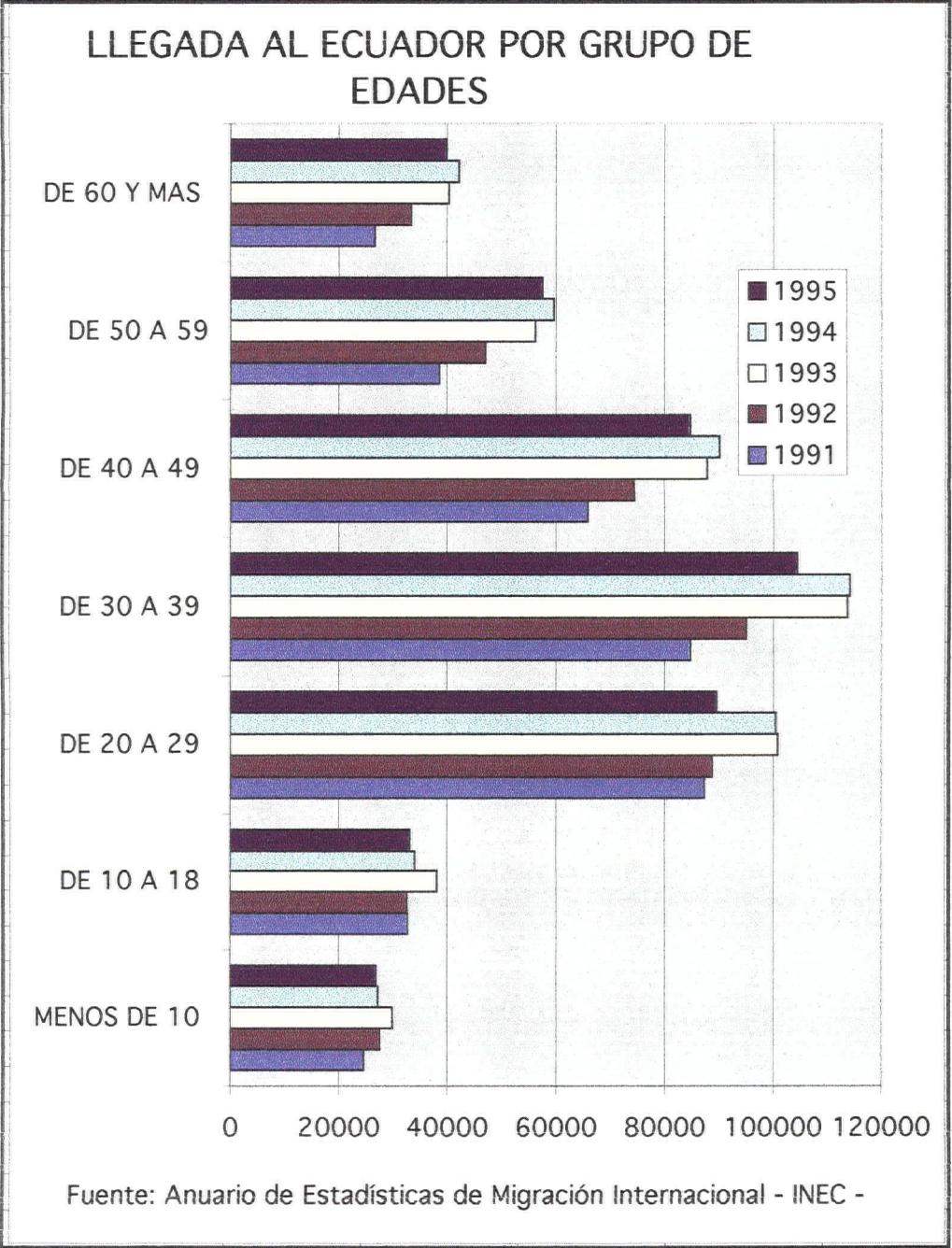
	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	SUIZA
1987	11373	6195	5766	2184	5597	5397	4725
1988	12437	6584	7772	2654	6190	6853	5145
1989	12804	6490	8138	2837	6787	7394	5808
1990	12418	6821	8753	3119	6531	7679	5708
1991	11423	7075	9057	3317	5535	7748	5498
1992	13311	7699	11282	4434	6663	8811	5757
1993	16509	9367	13244	5330	7420	9515	6526
1994	20455	10508	14972	6846	8034	11453	7033
1995	20073	10924	13144	5523	7567	10068	7010

LLEGADA DE EUROPEOS



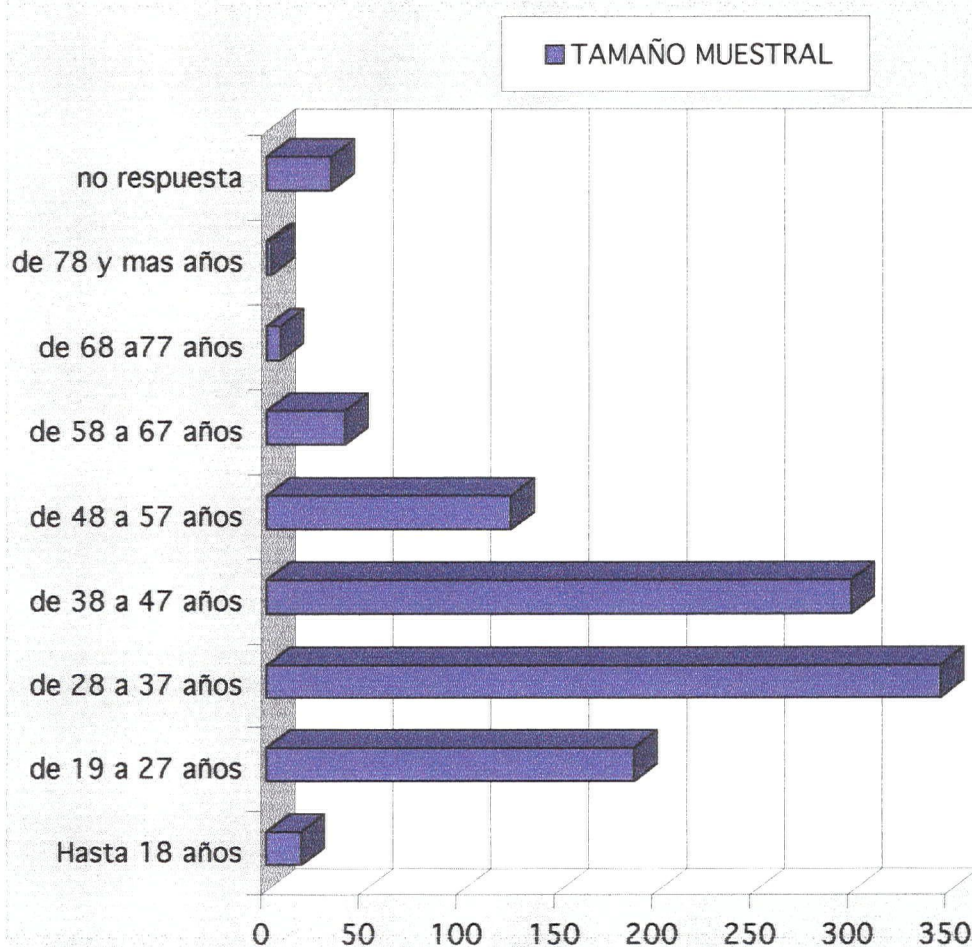
Fuente: Anuario de Estadísticas de Migración Internacional -INEC- año 1991 Información proporcionada por el INEC

	1991	1992	1993	1994	1995
MENOS DE 10	24643	27609	29994	27307	26948
DE 10 A 18	32717	32659	38169	34107	33178
DE 20 A 29	87352	88792	100851	100520	89619
DE 30 A 39	84784	95100	113748	114215	104448
DE 40 A 49	65932	74474	87882	90163	84775
DE 50 A 59	38633	47037	56296	59669	57604
DE 60 Y MAS	26705	33412	40340	42187	39879



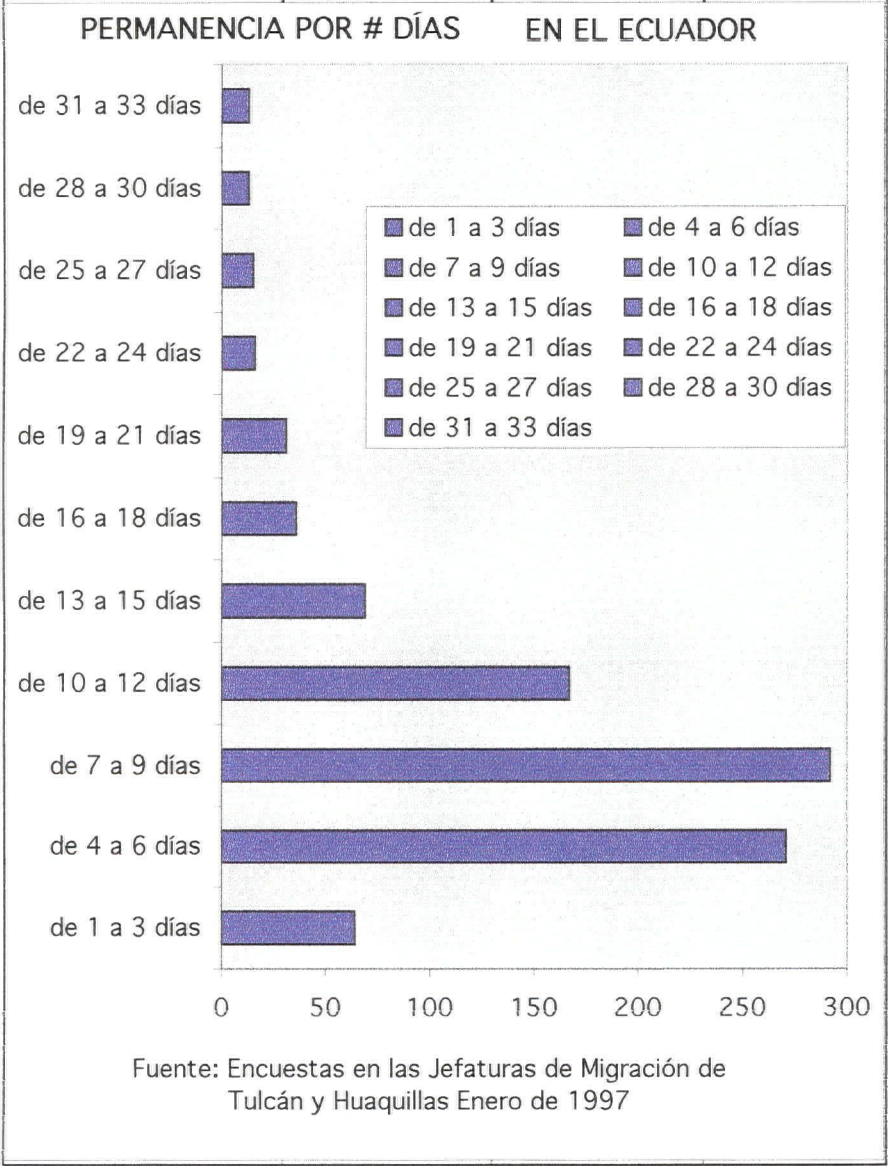
	TAMAÑO MUESTRAL	
Hasta 18 años	18	
de 19 a 27 años	188	
de 28 a 37 años	345	
de 38 a 47 años	299	
de 48 a 57 años	125	
de 58 a 67 años	40	
de 68 a 77 años	7	
de 78 y mas años	2	
no respuesta	33	

LLEGADA AL ECUADOR POR EDADES EN 1997

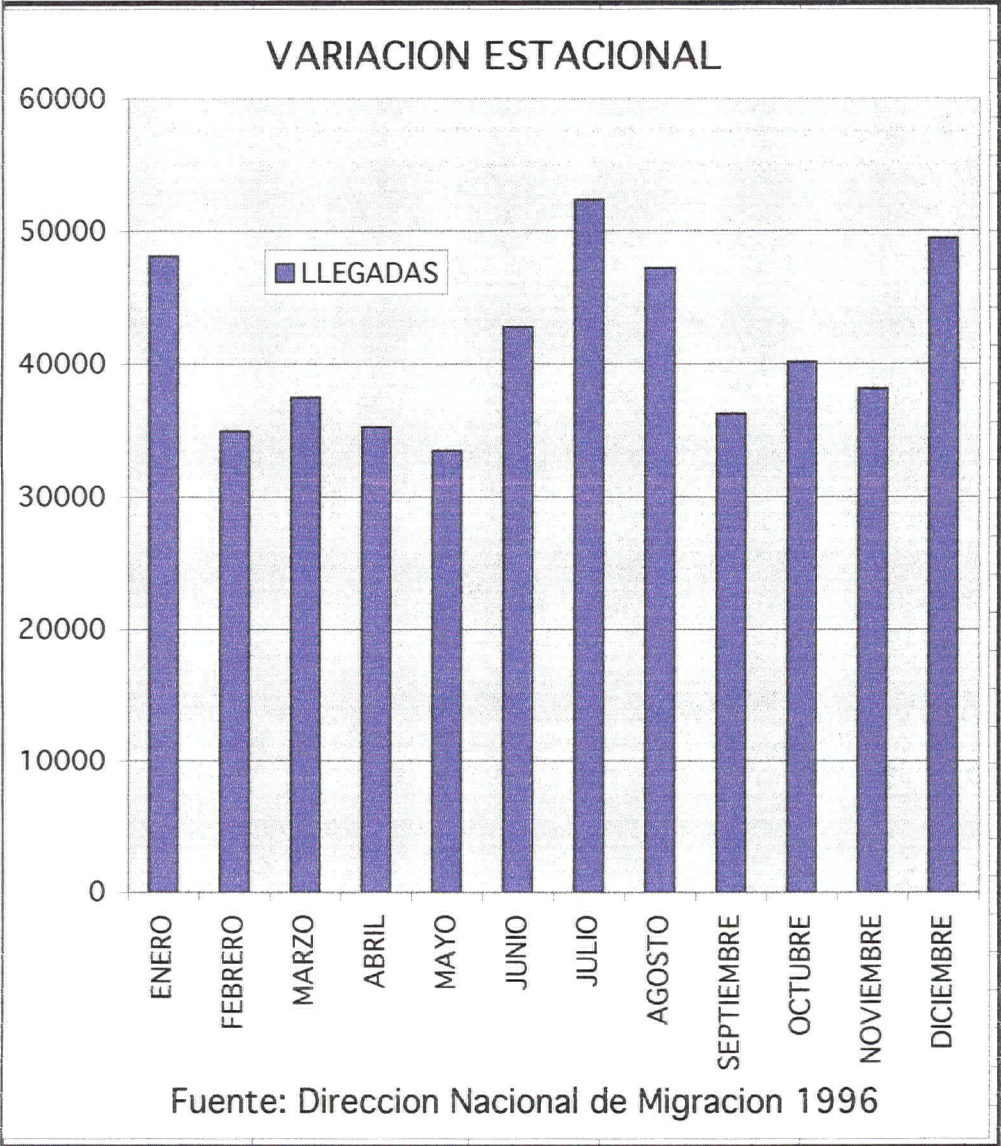


Fuente: Encuestas en las Jefaturas de Migración de Tulcán y
Huaquillas en Enero 1997

	tamaño muestral
de 1 a 3 días	64
de 4 a 6 días	271
de 7 a 9 días	292
de 10 a 12 días	167
de 13 a 15 días	69
de 16 a 18 días	36
de 19 a 21 días	31
de 22 a 24 días	16
de 25 a 27 días	15
de 28 a 30 días	13
de 31 a 33 días	13
de 34 a mas días	50

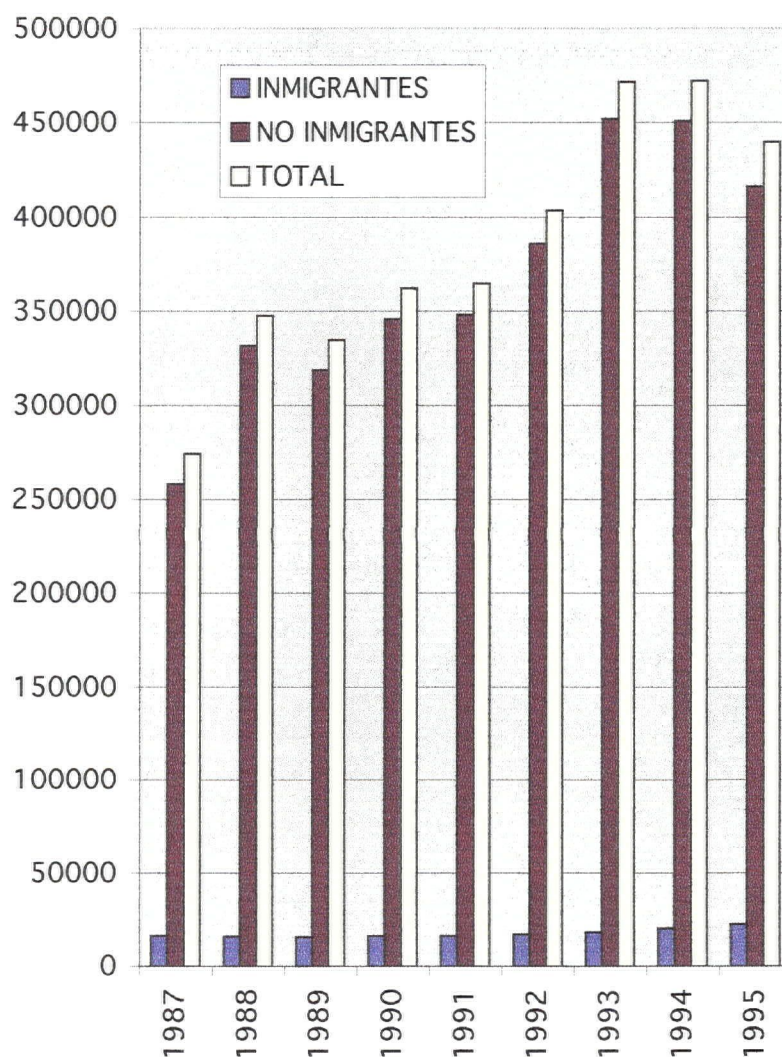


	LLEGADAS			
ENERO	48111			
FEBRERO	34939			
MARZO	37424			
ABRIL	35227			
MAYO	33455			
JUNIO	42770			
JULIO	52376			
AGOSTO	47204			
SEPTIEMBRE	36240			
OCTUBRE	40107			
NOVIEMBRE	38068			
DICIEMBRE	49446			



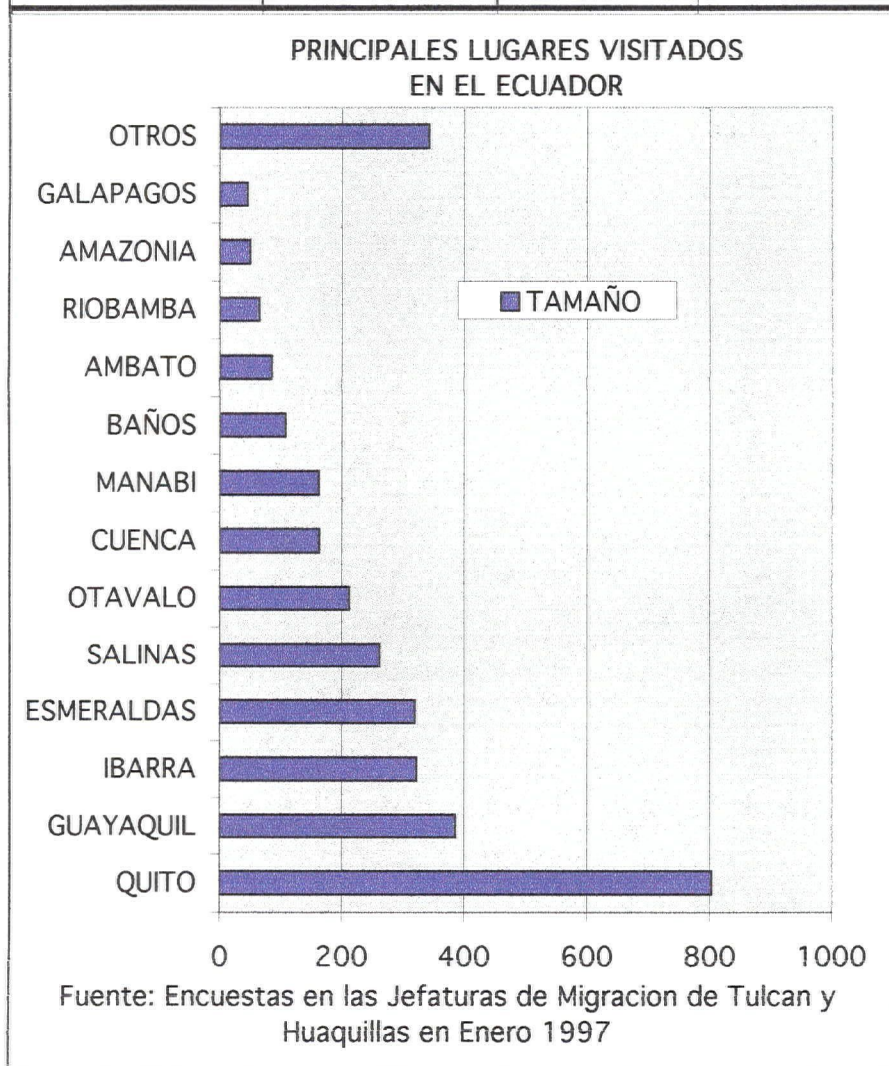
	INMIGRANTES	NO INMIGRANTES	TOTAL
1987	15863	257861	273981
1988	15634	331586	347463
1989	15363	318819	334557
1990	15961	345797	362072
1991	15846	348100	364585
1992	16836	385778	403242
1993	17935	451768	471367
1994	19920	450807	471961
1995	22222	416254	439523

LLEGADA DE INMIGRANTES Y NO INMIGRANTES 1987 - 1995

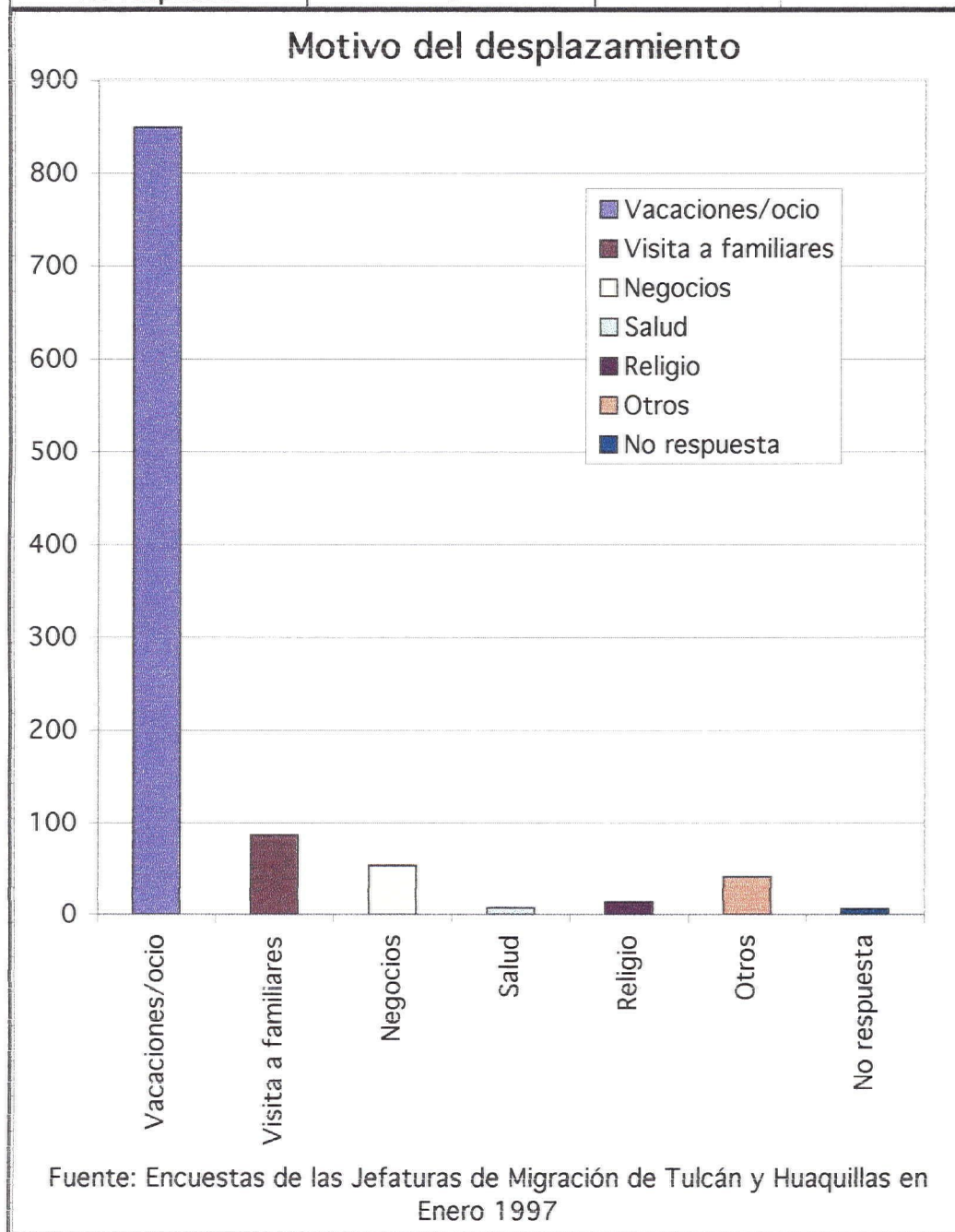


Fuente: Anuario de Estadísticas de Migración años 1991 y 1996. Información proporcionada por el INEC

LUGAR	TAMAÑO		
QUITO	804		
GUAYAQUIL	386		
IBARRA	322		
ESMERALDAS	319		
SALINAS	262		
OTAVALO	212		
CUENCA	163		
MANABI	162		
BAÑOS	107		
AMBATO	85		
RIOBAMBA	65		
AMAZONIA	50		
GALAPAGOS	45		
OTROS	342		



	TAMAÑO MUESTRAL		
Vacaciones/ocio	849		
Visita a familiares	87		
Negocios	53		
Salud	7		
Religio	14		
Otros	41		
No respuesta	6		



BIBLIOGRAFÍA

- CEPEIG - AME: Atlas del Cantón Mejía, Editorial SEÑAL, Quito, 1996, p.p.8,12,14,16,18,20,24.
- CETUR: Cuadros Ilustrativos años 1987 a 1997.
- DE LA TORRE, F.: Administración Moderna de Hoteles y Moteles, 1ª ed, Editorial Trillas, México, 1994, p.p.13 - 34, 91.
- Folletería publicitaria de diversas hosterías del país.
- IGM : Mapa del sector de Machachi a escala 1:25.000, Quito, 1989.
- IGM : Mapa del sector de Machachi a escala 1:50.000, Quito, 1991.
- OMT: Turism to the year 2000, diciembre, 1990.
- ROMERO, M: Artículo "Hosterías", Revista Vistazo, Quito, 1998, p.p. 74 - 77.
- UISEK: Seminario sobre Evaluación de Proyectos, Quito, Junio, 1998.