



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES

PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA EN TURISMO, MENCIÓN HOTELERÍA.

TÍTULO DEL PROYECTO

CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA CASA DE TURISMO
RURAL RECREACIONAL EN LA PARROQUIA TAURA DEL CANTÓN
NARANJAL

Autora: Palacios Cervantes Soraya Estefanía
Tutor: Máster Raúl Minchala Santander

Milagro, Abril 2012

Ecuador

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por la Srta. Estefanía Soraya Palacios Cervantes, para optar al título de Licenciada en

Turismo mención Hotelería y que acepto tutoriar la estudiante, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 20 días del mes de Abril del 2012

Máster Raúl Minchala Santander

DECLARACIÓN DE LA AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro , que el trabajo presentado es de mi propia autoría , no contiene material escrito por otra persona , salvo que está referenciado debidamente en el texto ; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera .

Milagro, a los. 20 días del mes de Abril del 2012

Estefanía Palacios Cervantes.

0925818916

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR Previo a la obtención del título de Licenciada en Turismo Mención Hotelería otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a Dios ya que fue mi principal motivador en las adversidades, a mis padres quienes han sido mi ejemplo de vida.

A la Ingeniera Dolores Mielles Directora de la Carrera de turismo y maestros quienes con dedicación y conocimiento me proporcionaron las herramientas necesarias para ser una profesional.

A mi tutor quien con paciencia supo guiarme el proceso de la realización de mi proyecto

Y a todas las personas que se preocuparon por mi trabajo de tesis les dedico con mucho mi cariño esta maravillosa obra.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme ayudado cuando lo necesite a lo largo de mi vida, a mis padres por proveerme la motivación para seguir adelante, a mi Tutor Máster Raúl Minchala Santander por su paciencia y dedicación profesional.

También agradezco al Ingeniero Luis Tenorio quien me oriento en los procesos para retomar mis tutorías al Coordinador de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales Master. Félix Villegas Yagual por la aprobación para retomar mis tutorías.

A la Directora de la Carrera Ing. Dolores Mieles quien siempre con sus enseñanzas supo darnos la motivación y conocimientos que necesitamos.

Y como no agradecer a la Universidad Estatal de Milagro, por haberme convertido en la profesional que soy.

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Master.
Jaime Orozco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para

la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue Creación e implementación de una Casa de Turismo Rural – Recreacional en la Parroquia Taura del cantón

Naranjal y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales

Milagro 20 de Abril del 2012

Estefanía Palacios C.

0925818916

ÍNDICE GENERAL

Caratula	i
Aceptación de la tutoría	ii
Declaración de autoría de la investigación	iii
Certificación de la defensa	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Cesión de derechos de autor	vii
Índice general	viii
Índice de cuadros	ix
Índice de figuras	x
resumen	xi
INTRUDUCCIÓN	1
CAPITULO I	
EL PROBLEMA	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Problematización	3
1.1.2 Delimitación del problema	4
1.1.3 Formulación del problema	5
1.1.4 Sistematización del problema	5
1.1.5 Determinación del tema	5
1.2 OBJETIVOS	6
1.2.1 Objetivo General de la Investigación	6
1.2.2 Objetivos Específicos	6
1.3 JUSTIFICACIÓN	6
CAPITULO II	
MARCO REFERENCIAL	9
2.1 MARCO TEÓRICO	9
2.1.1 Antecedentes Históricos	9

2.1.2 Antecedentes Referenciales	10
2.2 MARCO CONCEPTUAL	12
2.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES	15
2.3.1 Hipótesis General	15
2.3.2 Hipótesis Particulares	15
2.3.3 Declaración de Variables	16
2.3.4 Operacionalización de las Variables	17
CAPITULO III	
MARCO METODOLÓGICO	19
3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL	19
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA	19
3.2.1 Características de la población	19
3.2.2 Delimitación de la población	20
3.2.3 Tipo de muestra	20
3.2.4 Tamaño de la muestra	20
3.2.5 Procesos de selección	22
3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS	22
3.4 EL TRATAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACIÓN	22
CAPITULO IV	
ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS	24
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	25
Aplicación de la encuesta	26
Aplicación de la entrevista	37
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO ,EVOLUCIÓN , TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS	42
4.3 RESULTADOS	43
4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	44
CAPITULO V	
PROPUESTA	45
5.1 TEMA	45

5.2 FUNDAMENTACIÓN	45
5.3 JUSTIFICACIÓN	46
5.4 OBJETIVOS	47
5.5 UBICACIÓN	48
5.6 FACTIVILIDAD	48
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	70
5.7.1 Actividades	88
5.7.2 Recursos ,Análisis Financiero (ver anexos)	
5.7.3 Impacto	89
5.7.4 Lineamiento para la propuesta	89
CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	90
Anexos	91

ÍNDICE DE CUADROS

Nombres de cuadros

	Pagina
Cuadro 1. Operacionalización de las variables	17
Cuadro 2.Operacionalización de las variables	18
Cuadro 3. Porcentaje encuesta pregunta 1	25
Cuadro 4. Porcentaje encuesta pregunta 2	26
Cuadro 5. Porcentajes encuesta pregunta 3	27
Cuadro 6. Porcentajes encuesta pregunta 4	28
Cuadro 7. Porcentaje encuesta pregunta 5	29
Cuadro 8. Porcentajes encuesta pregunta 6	30
Cuadro 9. Porcentajes encuesta pregunta 7	31
Cuadro 10. Porcentajes encuesta pregunta 8	32
Cuadro 11. Porcentajes encuesta pregunta 9	33
Cuadro 12.porcentajes encuesta pregunta 10	34
Cuadro 13. Porcentaje encuesta pregunta 11	35
Cuadro 14. Porcentaje encuesta pregunta 12	36
Cuadro 15. Verificación de hipótesis	44
Cuadro16. Análisis de la segmentación de mercado	53
Cuadro 17 .Análisis FODA	59
Cuadro 18 Análisis AFA	60
Cuadro19. Análisis AFA (atractivos, facilidades, accesibilidad).	60
Cuadro 20. Análisis AFA (facilidades).	61
Cuadro 21. Análisis AFA (facilidades Turísticas).	62
Cuadro 22. Análisis de facilidades turísticas y accesibilidad	62
Cuadro 23. Organigrama casa de turismo rural	63
Cuadro 24. Organigrama funcional casa de turismo rural	64
Cuadro 25.Descripcion de tareas	65
Cuadro 26 .Descripción de tareas	67
Cuadro 27.Descripcion de tareas	68
Cuadro 28 .Descripción de tareas	69
Cuadro 29. Aromaterapia el efecto de fragancias	80

ÍNDICE DE FIGURAS

Nombre de las Figuras	Paginas
Figura 1. Gráfico de resultados pregunta 1	25
Figura 2. Gráfico de resultados pregunta 2	26
Figura 3. Gráfico de resultados pregunta 3	27
Figura 4. Gráfico de resultados pregunta 4	28
Figura 5. Gráfico de resultados pregunta 5	29
Figura 6. Gráfico de resultados pregunta 6	30
Figura 7. Gráfico de resultados pregunta 7	31
Figura 8. Gráfico de resultados pregunta 8	32
Figura 9. Gráfico de resultados pregunta 9	33
Figura 10. Gráfico de resultados pregunta 10	34
Figura 11. Gráfico de resultados pregunta 11	35
Figura 12. Gráfico de resultados pregunta 12	36
Figura 13.ubicacion Casa de Turismo Rural	48
Figura 14. Modelo de publicidad casa de Turismo Orillas del Estero	54
Figura 15. Modelo de publicidad casa de Turismo Orillas del Estero	55
Figura 16. Modelo de publicidad casa de Turismo Orillas del Estero	55
Figura 17. Modelo de publicidad casa de Turismo Orillas del Estero	56
Figura 18. Modelo de Tarjeta de presentación Casa de Turismo rural.	56
Figura 19. Modelo de publicidad casa de turismo rural	57
Figura 20. Uniformes de los colaboradores	69
Figura 21. Logo casa de turismo rural.	71
Figura 22. Mensaje comercial casa de turismo rural	71
Figura 23. Plano casa de turismo rural operativa.	75
Figura 25. Tonalidades de colores gustos y decoración	76
Figura 26. Presentación de las ventanas	77
Figura 27. Tipo de decoración a emplear en la casa	78
Figura 28. Modelo de Toallas y colores	79
Figura 29. Modelos de iluminaciones	79
Figura 30. Modelo mobiliario casa	81
Figura 32 .presentación de mini bar habitaciones	82
Figura 33 .Modelos tachos de basura habitaciones y exteriores.	82
Figura 34. Llaveros habitaciones	83
Figura 35 .Modelos presentación de amenities casa de turismo rural	83

Figura 36 .Modelos presentación de amenities casa de turismo rural	84
Figura 37. Modelos de jabones	84
Figura 38. Letreros casa de turismo rural	85
Figura 39.fotografias encuesta	96
Figura 40. Fotografía encuesta	96
Figura 41 .letreros casa de turismo rural	99
Figura 42. Requisitos para el RUC	107
Figura 43. Registro único de contribuyente	108
Figura 44. Permiso cuerpo de bomberos	109
Figura 45. Solicitud de registro	110
Figura 46.Solicitud de registro	111

RESUMEN

En la actualidad en la Parroquia Taura ubicada en el cantón Naranjal no se han creado sitios de alojamiento, y esto afecta al turismo, debido a que con el paso del tiempo esta localidad ha logrado incrementar su flujo interno de visitas, mucho más en los fines de semana en las festividades, Y feriados dicho aspecto genera la desorientación y las malas experiencias en los turistas.

Es por ello que he decidido crear este proyecto y generar esta propuesta nueva en el sector. Para lo cual se ha desarrollado una investigación explicativa no experimental.

A su vez se han elaborado los respectivos estudios de mercado, recursos financieros, plan de marketing diseño de servicios entre otros aspectos considerados en este proyecto.

Todo esto es pensado en cubrir la esta demanda hotelera que no ha sido estudiada hasta ahora.

INTRODUCCIÓN

Desde los tiempos milenarios el hombre ha sentido la necesidad de abandonar sus lugares de residencia habitual, motivados por muchas causas, generando la necesidad de encontrar un lugar donde hospedarse, a la vez esta necesidad a permitido la creación de millones de establecimientos hoteleros y extra hoteleros a nivel mundial, que ofertan tanto el alojamiento como los alimentos bien sea por separado o conjuntamente complementados con otros servicios adicionales.

Esto genera un gran espacio para los negocios que se dedican a la hospedería en las diferentes clasificaciones, favoreciendo de esta manera al turismo y al desarrollo de la localidad en diferentes aspectos.

Este tema de estudio de pre factibilidad para la creación e implementación de una casa de turismo rural – recreacional, para el desarrollo del ecoturismo en la Parroquia Taura del Cantón Naranjal, nace del sueño de tener un lugar de hospedaje en el campo, motivado por el amor a la naturaleza y al turismo.

Por otra parte esta idea surge de la necesidad de alojamiento en la Parroquia Taura ya que no hay ningún lugar donde los turistas que visitan esta hermosa parroquia se puedan hospedar, puesto en este sector son muy pocas las personas que se preocupan por hacer turismo. A pesar de que semanalmente esta Parroquia es visitada por muchos grupos familiares que eligen este destino para vacacionar, tomar un baño en el río y disfrutar de un maravilloso día, rodeado de naturaleza.

Actualmente nadie se ha preocupado por emprender un negocio como este, es por ello que se ha considerado de gran importancia para contribuir con el desarrollo eco turístico de la Parroquia Taura, en vista de que cada vez más se incrementa el número de visitas al sector.

Muchos turistas preguntan en las casas aledañas a la Parroquia Taura , donde se puede alquilar un baño o a si vez y donde se puede encontrar un sitio para quedarse a pasar la noche.

Es por ello que este estudio será muy útil, fundamentalmente para obtener datos e información comprobada sobre esta demanda hotelera , que no ha sido tomada en cuenta en el sector , al no ofrecer un servicio eco turístico que satisfaga las expectativas de los futuros huéspedes, ya que muchas personas buscan la tranquilidad, un esparcimiento sano, fuera de la ciudad ,en un lugar tranquilo que brinde las facilidades necesarias para lograr la satisfacción de quienes buscan la tranquilidad ,la paz en un lugar natural.

Finalmente debo indicar que los hoteles más cercanos están ubicados en Parroquia Virgen de Fátima, más conocida como KM 26, y para acceder a una posible plaza se tendría que viajar en carro de cooperativa o carro fletado, lo cual es muy difícil a partir de las 18:00 horas puesto a que al caer la noche ya no hay transporte disponible.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

La Parroquia Taura es uno de los sectores más antiguos de la Provincia del Guayas y porque no decirlo del Ecuador. Es una Parroquia rica en recursos naturales especialmente por la gran cantidad de manglar, y muchas atractivas haciendas agrícolas.

Las playas de Taura son visitadas semana tras semana durante todo el año por familias enteras y turistas que buscan un espacio natural cercano de la ciudad.

Es por ello que muchos negocios le han apostado al turismo como una alternativa de ingresos económicos, pero lamentablemente en esta Parroquia no existe ningún tipo de negocio que ofrezca el servicio de alojamiento turístico o por lo menos una habitación es decir un lugar cómodo que ofrezca una estadía placentera y relajante en medio de lo natural.

En la actualidad, en la Parroquia Taura no se han creado hoteles y los más cercanos están en la Parroquia Virgen de Fátima km26; es por ello, que muchas veces los visitantes o turistas se les hace tarde porque se quedan conociendo el lugar bañándose en las aguas del río Taura, recreándose y teniendo un momento de relax en familia o en pareja. Pero aproximadamente a las 18:00 horas están asustados más bien desesperados, buscando transporte

en el puente o a su vez pidiendo de favor se les realice un flete para que los lleve hasta el km20 de la vía Duran Tambo, para luego tomar un bus que los conduzca a su lugar de destino.

Por otra parte en muchas ocasiones se ha visto a los turistas preguntando por algún lugar donde hospedarse, pero lamentablemente este lugar es algo que nadie ofrece y es por ello que muchas veces prefieren los turistas ir a otro lugar de destino turístico que ofrezca estos servicios ya que lamentablemente las personas que vienen a disfrutar de la naturaleza, en familia a distraerse o bailar en temporadas de fiestas de la Parroquia.

Cuando hay baile los fines de semana o cuando hay algún evento artístico, se han tenido que amanecer sentados en el Malecón, fuera del destacamento de la Policía Nacional, o en el área del parque Central.

Ahora bien, cuando se hospedan en la Parroquia Virgen de Fátima, son perturbados por la bulla del sector, que está rodeado, de vendedores ambulantes que gritan por vender sus productos; y a demás, no ofrecen la seguridad debida.

Otro de los problemas es que , a pesar de poseer “bosque de manglar ”estos sectores no son aprovechados para realizar actividades turísticas , como, las visitas al manglar , observación de flora y fauna , observación de aves y diferentes tipos de garzas y otras especies , como es el caso de los defines pico de botella.

A pesar de que muchos de los habitantes, en sus cercanías, están de acuerdo a que se realicen visitas al manglar y están dispuestos a organizarse para realizar estas actividades; pero lamentablemente, no ha existido el interés o la organización debida para la ejecución de estas actividades.

Son por estas problemáticas mencionadas, que se ha considerado importante realizar este estudio investigativo.

1.1.2 Delimitación del problema

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Naranjal

Parroquia: Taura

Sector: Las lomas

Área: Administrativa, medio ambiental.

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué forma el estudio de pre factibilidad para la creación e implementación de una casa de turismo rural – recreacional beneficiará a los turistas que visitan la Parroquia Taura?

1.1.4 Sistematización del problema

- ¿De qué manera la casa de turismo rural podrá garantizar la satisfacción de los huéspedes y turistas en general?
- ¿Cómo una buena gestión de Marketing a la Casa de Turismo Rural producirá una mayor afluencia y captación del cliente?
- ¿De qué manera se logrará identificar los posibles servicios turísticos que más prefieran los huéspedes que visiten la Casa de Turismo Rural con el fin de adaptarlos como un sistema de calidad eficiente e innovador?

- ¿Cómo se determinará que la correcta gestión de Talento Humano contribuirá a mantener una operatividad positiva y sustentable dentro de la Casa de Turismo Rural?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio de la pre factibilidad para la creación e implementación de una Casa de Turismo Rural – Recreacional en la Parroquia Taura del cantón Naranjal.

OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Realizar un diagnóstico situacional a la población de la Parroquia Taura, mediante una investigación de mercado, para determinar la pre factibilidad de creación e implementación de una casa de turismo rural – recreacional.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Lograr idear un hospedaje creativo, confortable y acogedor que ofrezca excelente servicio y que además permita un contacto natural con la belleza natural.
- Planificar un buen servicio del producto, empleando estrategias competitivas de marketing y promoción para la captación e incremento de clientes.
- Desarrollar un estudio de mercado que analice las oportunidades de satisfacción de acuerdo a los requerimientos de los huéspedes para, lograr programar un portafolio de servicios atractivo.

- Emplear planes organizacionales prácticos que permitan el desarrollo de habilidades motivacionales al talento humano, promoviendo el profesionalismo, buen trato y excelente atención al cliente.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Con el pasar del tiempo cada vez más las personas buscan un tiempo para recrearse, salir de la rutina y el estrés viajando por algún destino a su elección, a su vez, hoy en el mundo y en nuestro país existen cientos de habitaciones adecuadas para el ecoturismo esto origina que los turistas puedan elegir entre muchos tipos de alojamiento esta elección depende del tipo de destino que elijan a la hora de viajar, pero sobre todo, el tipo de turismo que deciden realizar.

El ecoturismo hoy en día ha tomado fuerza debido a que muchas son las personas que optan por estos destinos rodeados de naturaleza y Tranquilidad

Mediante esto es que surge este estudio, ya que a su vez muchos de los visitantes tienen la necesidad de contar con una casa de huéspedes o algún lugar que proporcione alojamiento en la Parroquia Taura del Cantón Naranjal, ya que muchos de los Turistas no han tenido donde pasar la noche, y en muchas ocasiones han tenido que amanecer sentados en el parque o a las afueras de él reten de la Policía Nacional para mayor seguridad.

Por lo tanto en esta zona hace falta crear un lugar que proporcione el servicio de hospedaje, al mismo tiempo promueva la práctica del ecoturismo, ya que esta es una Parroquia que posee muchos atractivos turísticos que los visitantes no conocen, en muchos de los casos, Gran culpa tiene La Municipalidad del Cantón Naranjal, porque no posee un departamento de información turística, que informe y oriente a los visitantes para conocer la maravillosa vida del manglar.

En todo caso, esta casa de turismo rural recreacional, será la primera en ofrecer un servicio de alojamiento en esta Parroquia, complementando sus servicios con prácticas eco turística, siempre incentivando los buenos hábitos como el reciclaje y conservación del medio ambiente, satisfaciendo las necesidades de los futuros huéspedes, mediante la creación de un espacio muy tranquilo que proporcione a los huéspedes un espacio de relax y meditación.

También, al ejecutar la propuesta esta permitirá una participación familiar en sus operaciones, además será una alternativa de superación para las personas que viven en el manglar y se vinculen a esté proyecto de esta forma emplearan su tiempo dando a conocer la biodiversidad del manglar; así como también .en este recorrido se podrá realizar la observación de aves y los visitantes también podrán relajarse tomando un baño en rio Taura. En definitiva este proyecto es muy importante para el desarrollo turístico, socio económico y ambiental de la población de la Parroquia Taura.

Finalmente con este proyecto, se beneficiará a propios y extraños, puesto que el ambiente del sector es muy comfortable y además relajante para las personas que lo visitan.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes históricos

La parroquia Taura pertenece al Cantón Naranjal, Provincia del Guayas es una de las más antiguas del País, ubicada al sur oeste de la ciudad de Guayaquil a 29 Km del Cantón Durán, y a 11Km de la Parroquia Boliche, se encuentra limitada por:

Al norte: Yaguachi, Durán, Virgen de Fátima (km26), Pedro J Montero (Boliche).

Al sur: Parroquia Santa Rosa de Flandes.

Al Este: La troncal, Parroquia San Carlos y Jesús María.

Al oeste: Golfo de Guayaquil.

Accesibilidad

Se puede llegar fácilmente al lugar, por diferentes cooperativas desde el Cantón Milagro en el Terminal Terrestre se toma la cooperativa TUM o la Kilometro 26; si viaja desde Guayaquil, se dirige por la vía Durán hasta la Parroquia Virgen de Fátima (Km 26), y para ello puede tomar las siguientes cooperativas: Santa

Martha San o Ricay entre otros. Finalmente en la Parroquia Virgen de Fátima, tiene que tomar bus que es el de la Cooperativa Taura.

Historia

Sus aborígenes eran de la tribu de los Tauros, que se establecieron en este lugar y fueron bravos guerreros que defendieron a Guayaquil de la conquista española. Por otra parte, también se establecieron en este lugar, los Punaes, los mismos que dentro su cultura organizacional, eligieron una reina de nombre Taura, por lo cual se denomina así a este precioso lugar.

Este asentamiento poblacional sirvió como puerto de intercambio comercial, su hermoso río tenía profundidades que le permitían la navegación de embarcaciones como balandras, balsas o lanchas según su época.

Posee una población de 4.967 (56.3) % de hombres y 3.854 (43.7) % de mujeres. Es la Parroquia más grande que tiene el Cantón Naranjal y sus suelos son productivos en arroz, caña de azúcar, cacao, banano entre otros productos; además posee otros recursos naturales, como el cangrejo, camarones, peces que son aprovechados por las personas que habitan en este lugar y que además son transportados a los diferentes Cantones de la Provincia del Guayas.

Es un área muy atractiva por su biodiversidad, además posee una gran diversidad de aves hasta ahora no registradas, pero entre ellas tenemos la garza rosada, la garza blanca, el huaque, palomas, tilingos entre otros tipos de aves, ideales para la observación.

Por otra parte, es menester informar que, un factor determinante y que amenaza este sector, es la tala de los bosques, especialmente el manglar.

2.1.2 Antecedentes referenciales

En nuestro País, a comienzos del “siglo XIX” Guayaquil y gran parte del País carecía de hospedaje, es por ello que la hospitalidad de los ecuatorianos acogía a los visitantes, hospedándolos en sus casonas de haciendas. Esta tradición fue por muchos años, la producción y la exportación de cacao que se cosechaba en abundancia, aportaba mucho al turismo interno en aquella época, más aún con las migraciones de italianos, españoles, suizos y otros, comenzaron a abrir una serie de restaurantes, bares, dulcerías y así los primeros hoteles.

Hoy este tipo de alojamiento, especialmente en lugares alejados de la ciudad, como zonas difíciles de acceder, o en lugares donde se empieza a realizar turismo, va generando nuevas oportunidades a familias y comunidades en general.

Estos tipos de alojamientos se caracterizan por su ambiente familiar y hogareño, por cuanto es usual que los dueños del B&B vivan en el mismo inmueble. A más de ello, estos aposentos, son frecuentados por personas que desean un viaje sencillo y permanecer pocas noches en el lugar íntimo; además, como valor agregado, a la llegada de los huéspedes estos son recibidos con servicio de té o alguna bebida cacera.

Básicamente se trata de un alojamiento simple en un edificio o casa grande con no más de 7 u 8 piezas, que ha sido restaurada o acondicionada para estos efectos, facilitan una habitación, un baño y un vigorizante desayuno que incluye frutas y que probablemente provenga de los huertos de la misma casa.

Para realizar este marco se ha analizado un establecimiento extra hotelero que proporciona un servicio similar al que se desea estudiar. Este presta el servicio de B&B en nuestro país, y posee un ambiente natural de relax que da la libertad a sus huéspedes para sentirse como en casa. Ha tomado en cuenta cada detalle para complacer a sus huéspedes.

Hotel Playa Canela (Salinas).

Playa Canela Hotel Boutique está localizado en Salinas, un hermoso balneario con extensas playas que se ha convertido en uno de los destinos turísticos más visitado de la costa ecuatoriana, a tan solo hora y media de la ciudad de Guayaquil. Es un lugar estratégico desde el cual se pueden visitar varias playas hermosas de la Ruta del Sol.

Llegar a Playa Canela es cómo haber sido invitado a una exclusiva villa privada, un lugar único y acogedor ideal para relajarse y descansar. Este hermoso lugar de descanso junto al mar es el sitio perfecto para escapar a unas tranquilas vacaciones, en un ambiente agradable y con personalidad propia donde usted disfrute cada momento.

En Playa Canela usted encontrará ese tiempo especial para compartir con sus seres queridos, ya sea que disfruta de unas inolvidables vacaciones con su familia y amigos, o que busca un lugar romántico y especial para renovar los lazos de amor con su pareja.

Este lugar de hospedaje ofrece un ambiente de exclusividad y tranquilidad, cuenta con seis habitaciones cuidadosamente distribuidas y equipadas con todas las comodidades esenciales para asegurar una estadía confortable y sin preocupaciones.

Hay cuatro habitaciones dobles con un sofá cama extra y dos habitaciones triples, todas con vista al mar, baño privado, aire acondicionado, mini bar y cafetera.

El alojamiento incluye un delicioso desayuno a base de cereales y frutas tropicales, bebidas como jugo de frutas, Yogurt, café o té, pan de canela hecho en casa.

El compromiso de Playa Canela es que los huéspedes disfruten de unas inolvidables vacaciones en un exclusivo ambiente junto al mar. Por eso se han preocupado hasta en el más pequeño detalle para brindarle exclusividad, comodidad y relax.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

Casa.- Sinónimo de hotel usado comúnmente entre las personas relacionadas con la industria turística.

Hotel rural.- Los hoteles rurales son casas solariegas que se han adaptado para funcionar como hoteles, que ofrece alojamiento en el marco de una casa o un hogar, este tipo de lugares sirve de retiro y alejan a los huéspedes de las presiones cotidianas, sin que ellos supongan no tener relativamente alcance de la mano algún comercio y atracciones e instalaciones turísticas. A menudo son propiedades de pequeños empresarios con lo que el producto que se ofrece refleja la personalidad del propietario.

Turismo.- Cuando una persona realiza un viaje sin motivo de lucro, requiere de una innumerable cantidad de servicios que van desde transporte, hospedaje, y alimento hasta distracciones, esparcimiento o compras.

Empresa familiar.- Es aquella en la cual participan varios miembros de la familia en su propiedad u operación.

Hostelería.- El término inglés Hospitality servicio de alojamiento y comidas

Sostenibilidad.- Característica o estado según el cual pueden satisfacerse las necesidades de la población actual, y local sin comprometer la capacidad de

generaciones futuras, o de poblaciones de otras regiones de satisfacer sus necesidades.

Desarrollo sustentable.- El desarrollo es sustentable cuando satisface las necesidades de la presente generación sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para que satisfagan sus propias necesidades.

Crecimiento económico.- Es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente un país o una región) en un determinado periodo.

Rentabilidad.- Hace referencia a que el proyecto de lo invertido y la tasa deseada por la inversión.

Embellecer.- Hacer o poner bello a algo.

Productos turísticos.- Es el que está constituido por el conjunto de bienes y servicios que se ponen a disposición de los visitantes para su consumo directo, bienes y servicios que son producidos por diferentes entidades, pero que el turista lo percibe como uno solo.

Satisfacción.- Es el cumplimiento de los requerimientos establecidos para obtener un resultado con un cierto grado de gozo para un individuo

Atractivo turístico.- Es un lugar de interés que los turistas visitan, generalmente por su valor cultural inherente o exhibido, significancia histórica, belleza, natural o artificial, original, porque es raro misterioso o para la recreación y diversión.

Ocio.- Se llama ocio o tiempo libre que se dedica a actividades que no son ni trabajo, ni tareas domésticas esenciales. Es un tiempo recreativo que se usa a discreción. Es diferente al tiempo dedicado a actividades obligatorias.

Ecosistema.- El complejo sistema formado por las comunidades de plantas, animales, hongos y microorganismos así como por el medio ambiente inerte que les rodea y sus interacciones como unidad ecológica

Calidad.- Es un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo es una fijación mental del consumidor, que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades.

Plan de marketing.- Es la herramienta fundamental para la dirección y coordinación de las campañas de marketing incluye resúmenes de la situación actual del mercado turístico, un análisis de las oportunidades y los problemas que se le presentan a la línea de productos.

Publicidad.- Es una forma de comunicación que tiene como fin lograr la comercialización de productos, servicios, dirigida al mercado meta escogido, utilizando medios pagados y no pagados, vistos, escuchados o leídos por los futuros consumidores

2.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.3.1 Hipótesis General

Un correcto estudio de mercado, permitirá obtener resultados positivos con respecto a la creación e implementación de una casa de turismo rural recreacional en la Parroquia Taura.

2.3.2 Hipótesis Particulares

- 1) Los servicios de calidad que oferte la casa de turismo rural, estimularan el descanso, confort y la armonía familiar.
- 2) La aplicación de estrategias competitivas y de marketing en la planificación de un producto o servicio turístico innovador, provocará la mayor afluencia de clientes.
- 3) El buen desarrollo de un estudio de mercado, permitirá conocer el portafolio de necesidades y servicios confortables que requieran los turistas y visitantes en general.
- 4) El grado de profesionalismo del talento humano de la casa de turismo rural, aportará con un buen desempeño laboral y una buena atención al cliente.

2.3.3 Declaración de Variables

Hipótesis general:

Variable independiente (causa):

El estudio de mercado a la población de la Parroquia Taura

Variable dependiente (efecto):

Determinará resultados positivos con respecto a la creación implementación de una casa de turismo rural – recreacional.

Hipótesis particular 2:

Variable independiente (causa):

Los servicios de calidad que oferte la casa de turismo rural

Variable dependiente (efecto):

Estimularan el contacto natural en medio del **descanso** y la armonía provocando la **satisfacción** de los huéspedes.

Hipótesis particular 3:

Variable independiente (causa):

La **planificación** del **producto innovador** empleando estrategias competitivas y de **marketing**

Variable dependiente (efecto):

Provocará la mayor afluencia de turistas.

Hipótesis particular 4

Variable independiente (causa):

El Desarrollo de un **estudio de mercado**

Variable dependiente (efecto):

Permitirá conocer los requerimientos de los huéspedes para así programar un **portafolio de productos** agradables para los turistas.

Hipótesis particular 5

Variable independiente (causa):

El **profesionalismo** de los colaboradores de la casa de turismo rural

Variable dependiente (efecto):

Aportará con un buen desempeño laboral, y una buena atención.

2. 3.4 Operacionalización de las Variables

Cuadro 1.Operacionalizacion de variables.

Variables Independiente	Definiciones	Indicadores	Técnicas e Instrumentos
Estudio de Campo.	El estudio de campo se centra en la investigación.	Investigación cuantitativa y cualitativa.	Encuesta/cuestionario Entrevista/formulario
Población.	Número total de habitantes de un área específica (ciudad, región, país o continente) en un determinado momento.	Obtener datos relevantes para la investigación.	Encuesta/cuestionario Entrevista/formulario.
Servicio.	Acción efecto de servir.	Eficiencia.	Observación/Ficha bibliográfica.
Calidad.	Propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades.	Satisfacción.	Encuesta/cuestionario
Planificación Del Producto.	Conjunto de acciones que se hacen para planificar la elaboración del producto.	Propuesta.	Estudio de mercado.
Innovar.	Alterar las cosas, hacer cosas nuevas.	Diferenciación.	Observación/Ficha bibliográfica.
Gestión de Marketing.	En la aplicación práctica de las técnicas de comercialización y la gestión de una empresa planeando recursos y actividades.	Satisfacción del cliente.	Observación/Ficha bibliográfica Encuesta/cuestionario Entrevista/formulario.
Estudio de mercado.	Estudia diferentes aspectos referentes al cliente, competidores y el mercado.	Clientes.	Estudio de mercado.

Cuadro 2 . Operacionalización de variable

Variables Dependientes	Definiciones	Indicadores	Técnicas e Instrumentos
Aceptación	Acción y efecto de aceptar. Aprobación, aplauso	Reconocimiento.	Encuesta/cuestionario Entrevista/formulario
Creación	Instauración de cosas materiales o abstractas	Implementar.	Encuesta/cuestionario Entrevista/formulario
Casa de Turismo Rural	Son casas u hogares que se han adaptado para funcionar como hoteles, que ofrece alojamiento y confort	Hospedaje rural para los turistas.	Encuesta/cuestionario Entrevista/formulario
Descanso	Ultimar una actividad para reparar fuerzas.	Relajación.	Encuesta/cuestionario Ficha bibliográfica
Satisfacción	Cumplimiento del deseo o del gusto	Fidelidad de cliente.	Encuesta/cuestionario
Incremento	Aumento de clientes	Rentabilidad	Encuesta/cuestionario Entrevista/formulario
Turistas	Persona que hace turismo.	afluencia	Observación.
Portafolio de Productos	Productos tangibles o intangibles que oferta una determinada organización.	Satisfacción	Estudio de mercado Encuesta/cuestionario
Desempeño Laboral.	Mejor trabajo	Motivación	Observación.
Atención al Cliente	capacidad de dar un buen servicio	Competitividad	Ficha bibliográfica

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION Y SU PERSPECTIVA GENERAL

Se ha empleado la investigación explicativa no experimental ya que nos permitirá manipular las variables y fenómenos tal como suceden en su contexto natural, para posteriormente estudiarlo y analizarlo.

En la investigación se busca el porqué del problema en cuanto al estudio de los diferentes aspectos a analizar, fundamentalmente en lo que concierne al diagnóstico de campo a la población de la Parroquia Taura para medir el grado de factibilidad con respecto a la creación e implementación de la Casa de Turismo Rural.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

La población de la Parroquia Taura es de aproximadamente 1.144 habitantes Considerándola una zona agrícola, en la cual se cultiva arroz, cacao, banano y una gran variedad de frutas. En este sector es importante observar la existencia del bosque natural del manglar; además de extensas zonas de pastizales para la cría ganado vacuno y caballar y la crianza de aves de corral.

Por otra parte, la pesca artesanal es un factor económico importante para la Parroquia y el Cantón Naranjal; además existe la Reserva Ecológica “Manglares Churute”, que son montañas donde hay una gran biodiversidad, especialmente de flora y fauna, donde se destacan árboles maderables y una gran variedad de animales , como: monos, tucanes, loros, guatusas y tigrillos, entre otros.

3.2.2 Delimitación de la población

Esta muestra será tomada de la población total de la Parroquia Taura para ello aplicaremos la “fórmula finita”, con la cual determinaremos el número de personas a la cual le aplicaremos la técnica de la encuesta, la entrevista.

Esta población será estratificada ya que se obtendrán datos de la población en general, además de los grupos familiares y visitantes que acuden con frecuencia los fines de semana a las playas de la Parroquia y del mismo modo, se obtendrán datos de la población estudiantil del Segundo y tercero de Bachillerato del Colegio Dr. José Falconí Villagómez.

3.2.3 Tipo de muestra

El tipo de muestra que se empleara en este estudio es la muestra no probabilística estratificada ya que todos tendrán la misma posibilidad de ser elegidos voluntariamente para obtener la información necesaria.

3.2.4 Tamaño de la muestra

Para obtener la muestra, aplicaremos una de las fórmulas planteadas por el reglamento para presentación del diseño, ejecución, evaluación y sustentación del Proyecto de Investigación, previo a la obtención del título de 3er. Nivel, elaborado por el Departamento de Investigación de la Universidad Estatal de Milagro.

Fórmula Finita:

$Nxpxq$

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

E = Error admisible que lo determina el investigador en cada estudio (se calcula en porcentajes y luego se divide para 100, lo que significa en proporciones, esto se hace porque el área de la curva normal es 1. Ej. 5%/100 será 0.05).

P= Posibilidad de ocurrencia de un evento (0.5%)

Q= Posibilidad de no ocurrencia de evento (0.5%)

Z= Nivel de confianza (1.96%)

Aplicación de la fórmula

Para aplicar la fórmula se ha tomado en cuenta la población del centro de la parroquia y de sus alrededores más cercanos.

$$\frac{1144 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{(1144 - 1)(0.05)^2} + 0.5 \cdot 0.5$$

$$\frac{N=286}{(1143)(0.0025)+0.25} = 3.8416$$

$$N = \frac{286}{2.8575} + 0.25 = 3.8416$$

$$N = \frac{286}{0.7438+0.25}$$

286/0.9938=287.7

3.2.5 Proceso de selección

Se empleara en esta investigación la muestra no probabilística utilizando la muestra de sujetos voluntarios y muestra de expertos.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TECNICAS

Para realizar esta indagación se utilizará el método empírico de la observación directa ya que se observara otros sitios de alojamiento semejantes, y se identificaran posibles ideas en diferentes ámbitos, para mejorarlas y tomarlas como referencia para una posible aplicación.

También se empleara el método empírico complementario como la encuesta, la cual aportará directamente con datos estadísticos reales sobre diferentes aspectos determinantes para la creación de esta Casa de Turismo Rural Recreacional.

Además la entrevista aportará con criterios participativos de importancia para comprobar el nivel de aceptación y trascendencia que tendrá este negocio en la localidad.

De la misma forma el estudio documental obtenido de revistas, libros entre otros medios documentales, proporcionará diversas opciones que se podrán considerar en esta Casa de turismo Rural permitiendo la planeación de un mejor servicio como el huésped lo merece.

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Se ha utilizado el programa Excel que es una herramienta de cálculo, que facilita la edición de las tareas realizadas en esta investigación, Ya que nos ha permitido

crear operaciones con mayor rapidez automatizando procesos de cálculo mediante el uso de fórmulas, además permite realizar creativos diseños y representaciones graficas de información o estadística, permitiendo una mejor visualización y per sección de datos de una manera gráfica ,para obtener los el análisis de los resultados utilizaremos el diagrama de columnas ,así como para el procesamiento y análisis de la tabulación de los correspondientes datos obtenidos en el estudio de campo, se utilizará el diagrama de columnas en cada una de las preguntas de encuestas y también se realizará la interpretación de las mismas, cada uno de estos cuadros estadísticos estarán con enumeración y fuente y tendrá su propio índice de datos.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACION ACTUAL

Para desarrollar esta labor investigativa se ha realizado el análisis de la población. Del mismo modo se ha logrado determinar la muestra que este caso utilizando la fórmula del reglamento establecido por la UNEMI es de un valor representativo de 288 personas.

En esta fase se ha elaborado los respectivos instrumentos utilizados en las diferentes técnicas investigativas empleadas en este estudio, como es el caso del **formulario** para la entrevista (banco de preguntas abiertas) y el **cuestionario** para la encuesta (banco de preguntas cerradas).

Estos documentos nos han permitido recoger las diferentes opiniones tanto de expertos, que influyen de una manera positiva en esta investigación, así como también de la población en general, lo cual nos ha permitido medir el grado de aceptación y el interés de la población hacia este estudio investigativo.

Generando la participación de diferentes grupos de poblacionales y despertando el interés y la curiosidad de los pobladores hacia este estudio de Factibilidad.

APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

Pregunta: 1

¿Cree usted que en la Parroquia Taura hace falta implementar una casa de Turismo Rural que ofrezca un hospedaje de tipo ecológico con servicios de calidad?

Cuadro 3. Porcentajes de encuesta pregunta 1

• TA	65.27%
• DA	35.00%
• ED	0%
• TED	0%
• TOTAL	100%

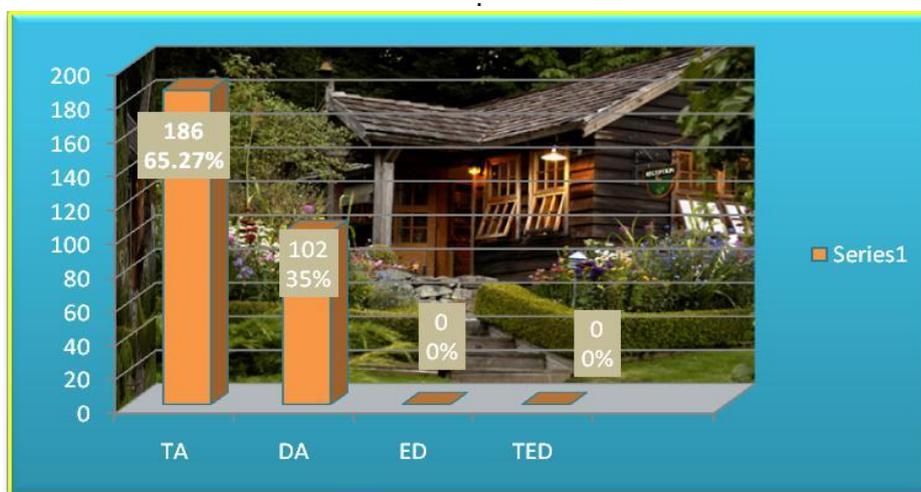


Figura 1. Gráfico de resultados pregunta 1

Análisis:

De los resultados obtenidos podemos observar que, 7 de cada 10 personas están Totalmente de Acuerdo con la propuesta planteada, mientras que 3 están de acuerdo. Los porcentajes de las alternativas En desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no incide en los resultados.

Interpretación:

Al respecto, podemos inferir que claramente el 100% de las personas encuestadas están de acuerdo con la existencia de un lugar de hospedaje en esta Parroquia.

Pregunta: 2

¿Usted considera que este proyecto sería de gran importancia para incrementar atraer y desarrollar el turismo en la Parroquia Taura?

Cuadro 4. Porcentajes de encuesta pregunta 2

• TA	65.00%
• DA	35.00%
• ED	0.0%
• TED	0.0%
• TOTAL	100%

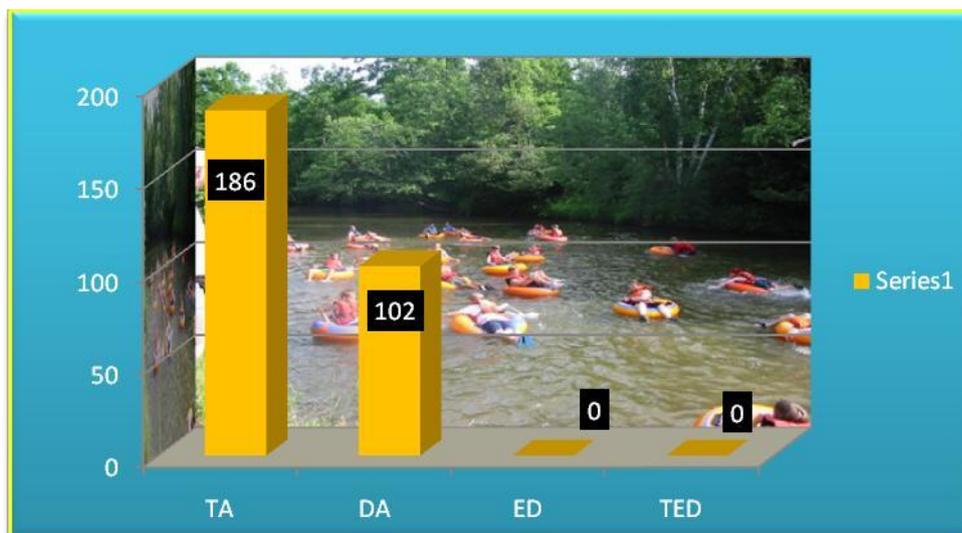


Figura 2. Gráfico de respuestas pregunta 2

Análisis:

De los resultados logrados podemos observar que, 7 de cada 10 personas están Totalmente de Acuerdo con la propuesta planteada, mientras que 3 están de acuerdo. Los porcentajes de las alternativas En desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no afecta en los resultados

Interpretación:

Al respecto, podemos inferir que claramente que en casi la total mayoría de personas encuestadas en esta Parroquia están de acuerdo que este proyecto sería de gran importancia para atraer el turismo y para poder desarrollar mucho más la Parroquia Taura como un nuevo destino turístico.

Pregunta:3

¿Cree usted que con la planificación de servicios de calidad y manteniendo responsabilidad ambiental, social y turística se podría crear un espacio natural ecológicamente atractivo para el turista?

Cuadro 5. Porcentajes de encuestas pregunta 3

• TA	66.31%
• DA	33.69%
• ED	0.0%
• TED	0.0%
• TOTAL	100%

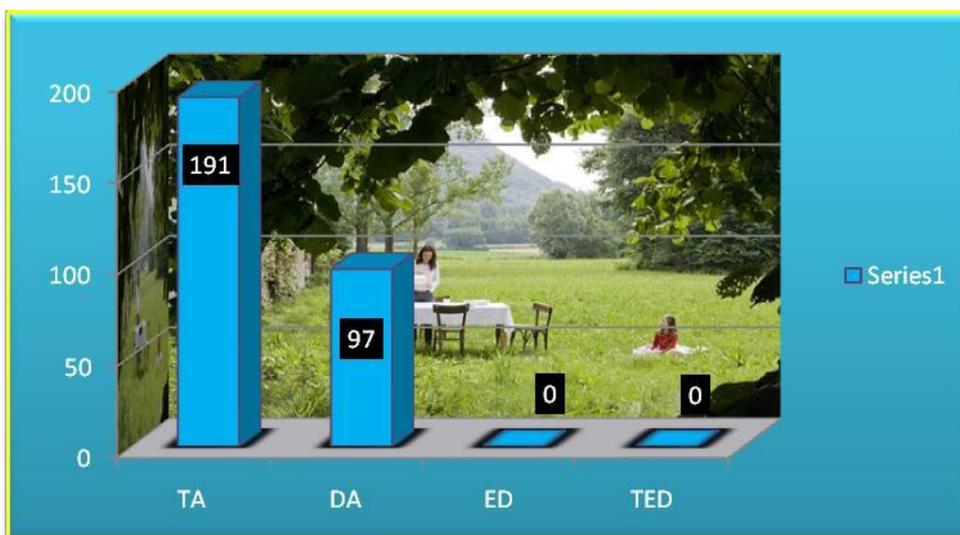


Figura 3. Gráfico de resultados pregunta 3

Análisis

De los resultados alcanzados podemos observar que, 7 de cada 10 personas están Totalmente de Acuerdo con la planificación mientras que 3 están de acuerdo. Los porcentajes de las alternativas En desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación

Al respecto podemos concluir que rotundamente el 100% de las personas encuestadas creen que con la planificación de servicios óptimo de calidad se podría crear un espacio natural ecológicamente llamativo para el turista que visita esta Parroquia.

Pregunta:4

¿Piensa usted que con la creación e implementación de la casa de turismo rural se eliminaría la problemática de falta de hospedaje para los turistas que visitan la Parroquia?

Cuadro 6. Porcentajes encuesta pregunta 4

• TA	63.00%
• DA	37.00%
• ED	0.0%
• TED	0.0%
• TOTAL	100%



Figura 4. Gráfico de resultados pregunta 4

Análisis

Mediante los resultados obtenidos podemos observar que, 6 de cada 10 individuos están Totalmente de Acuerdo, mientras que 4 están de acuerdo. Los porcentajes de las alternativas En desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación

Al respecto, podemos inferir que claramente el 100% de las respuestas obtenidas Reflejan la carencia de este servicio y la poca importancia que se le ha dado a la problemática de la necesidad de hospedaje que tienen los visitantes, turistas y demás personas que visitan la parroquia Taura.

Pregunta # 5

¿Usted cree que la casa de turismo rural contribuirá con el desarrollo eco turístico de la Parroquia Taura logrando incrementar el número de turistas que visitan esta Parroquia?

Cuadro 7. porcentaje de encuestas pregunta 5

• TA	65.27%
• DA	34.73%
• ED	0.0%
• TED	0.0%
• TOTAL	100%

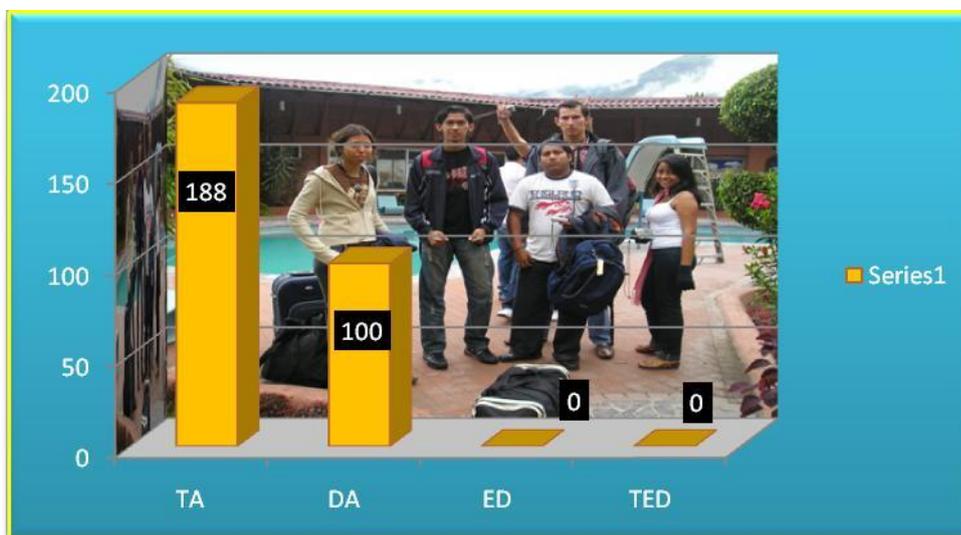


Figura 5. Gráfico de resultados pregunta 5

Análisis

De los resultados alcanzados podemos observar que, 7 de cada 10 personas están Totalmente de Acuerdo Mientras que 3 están de acuerdo. Los porcentajes de las alternativas En desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación

Al respecto podemos deducir que claramente el 100% de las respuestas obtenidas Manifiestan que la casa de turismo rural contribuirá con el desarrollo eco turístico la Parroquia Taura logrando incrementar el número de visitas a estas playas.

Pregunta # 6

¿Cree usted que la atención al cliente, calidad, eficiencia, innovación, confort, higiene son algunas de las cualidades que podrán hacer un producto o servicio competitivo. ?

Cuadro 8. Porcentajes de encuesta pregunta 6

TA	66.66%
DA	32.34%
ED	01.00%
TED	0.0%
TOTAL	100%

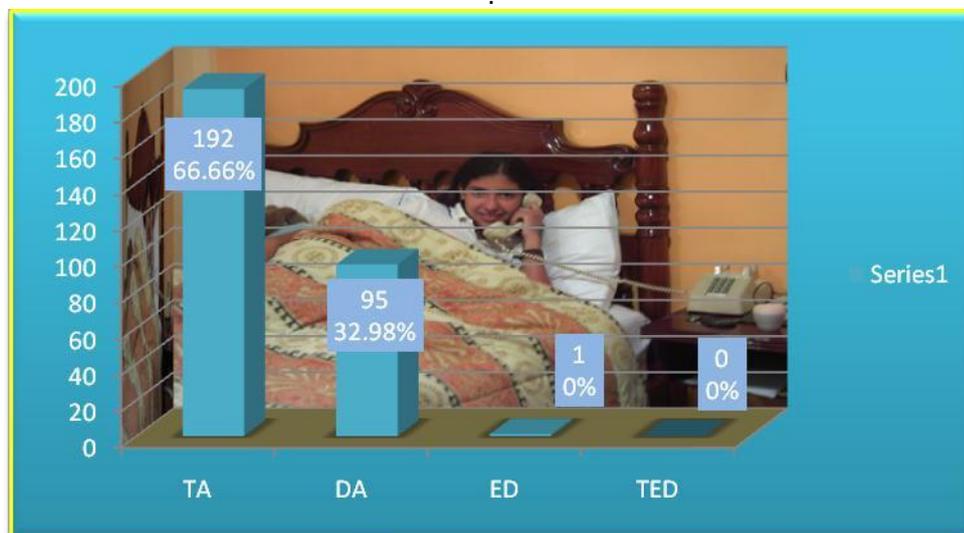


Figura 6. Gráfico de resultados pregunta

Análisis:

De los resultados alcanzados podemos observar que, 6 de cada 10 personas están Totalmente de acuerdo, mientras que 3 están de acuerdo. El porcentaje de la alternativa En desacuerdo podemos observar que 1 persona está en desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 10%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación:

El 90% de Las personas están de acuerdo con que se tome en cuenta estos factores la Atención al cliente, calidad, eficiencia, innovación, confort, higiene son algunas de las cualidades que podrán hacer un producto o servicio competitivo. Que influya de manera positiva en los clientes.

Pregunta: 7

¿Cree usted que esta casa de turismo rural será rentable para poder mantenerse en el mercado?

Cuadro 9. Porcentajes de encuesta pregunta 7

• TA	66.31%
• DA	32,63%
• ED	03.00%
• TED	0.0%
• TOTAL	100%

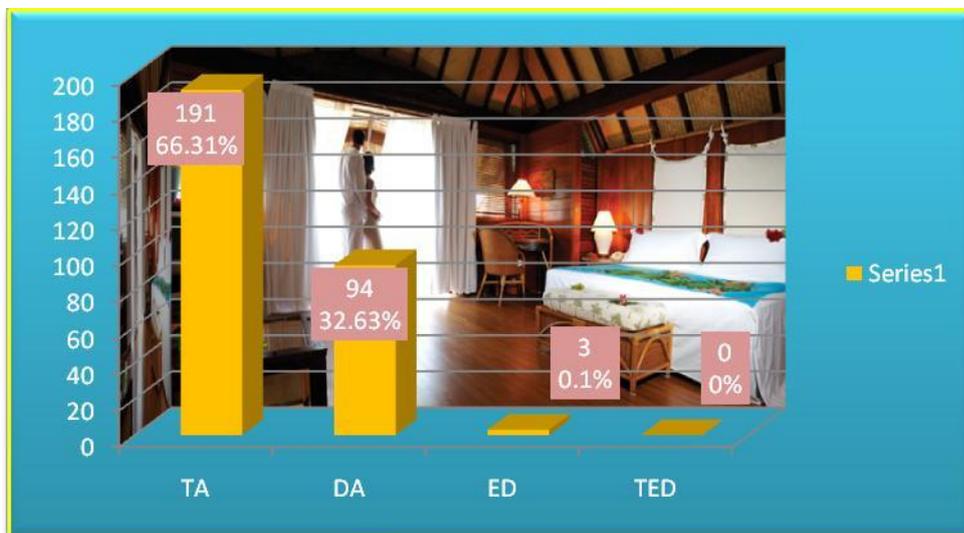


Figura 7. Gráfico de resultados pregunta 7

Análisis:

De los resultados alcanzados podemos observar que, 6 de cada 10 personas están Totalmente de acuerdo, mientras que 3 están de acuerdo. El porcentaje de la alternativa En desacuerdo podemos observar que 1 persona está en desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 10%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación:

El 90% de Las personas piensan que este negocio sería rentable y tendría éxito ya que muchos visitantes concurren los fines de semana a este río.

Pregunta # 8

¿Considera importante una investigación de mercado para la creación y diversificación de servicios en la casa de turismo rural?

Cuadro 10. Porcentajes encuesta pregunta 8

• TA	67.70%
• DA	32.30%
• ED	0.0%
• TED	0.0%
• TOTAL	100%

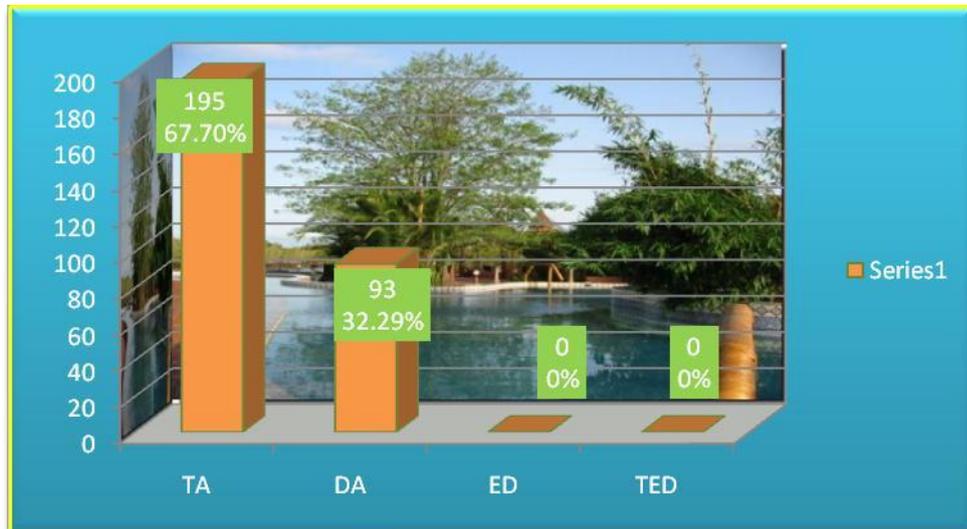


Figura 8. Gráfico de resultados pregunta 8

Análisis:

De los resultados alcanzados podemos observar que, 7 de cada 10 personas están Totalmente de acuerdo, mientras que 3 están de acuerdo. El porcentaje de la alternativa En desacuerdo podemos observar que 0 persona está en desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación:

El 100% de Las personas piensan que sería importante la variedad de servicios en la casa de turismo rural para hacer este lugar más interesante.

Pregunta # 9

¿Usted piensa que capacitando y motivando al talento humano se podrá lograr un servicio de calidad?

Cuadro 11. Porcentajes encuesta pregunta 9

• TA	69.09%
• DA	29.86%
• ED	03.00%
• TED	0.0%
• TOTAL	100%



Figura 9. Gráfico resultado pregunta 9

Análisis:

De los resultados alcanzados podemos observar que, 7 de cada 10 personas están Totalmente de acuerdo, mientras que 2 están de acuerdo. El porcentaje de la alternativa En desacuerdo podemos observar que 1 persona está en desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación:

El 90% de Las personas opinan que será importante la implementación de técnicas motivacionales y trabajo en equipo para lograr el excelente servicio al cliente.

Pregunta # 10

¿Piensa usted que la casa de turismo rural deberá manejar métodos de conservación y sostenibles que eviten disminuir posibles riesgos ambientales?

Cuadro 12. Porcentajes encuesta pregunta 10

TA	75.69%
DA	23.61%
ED	02.0%
TED	0.0%
TOTAL	100%



Figura 10. Gráfico de resultados pregunta 10

Análisis:

De los resultados alcanzados podemos observar que, 8 de cada 10 personas están Totalmente de acuerdo, mientras que 2 están de acuerdo. El porcentaje de la alternativa En desacuerdo podemos observar que 0 persona está en desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación:

El 100% de Las personas piensan que se debería de implantar métodos de conservación y sostenibilidad para disminuir un posible impacto perjudicial a la naturaleza, además de que se contribuirá con las buenas prácticas ambientales.

Pregunta: 11

¿Cree usted que empleando el marketing como herramienta se podrá lograr un buen producto así un mayor número de huéspedes y turistas que visiten la Parroquia Taura?

Cuadro 13. Porcentajes de encuesta pregunta 11

TA	65.27%
DA	34.72%
ED	0.0%
TED	0.0%
Total	100%



Figuran11. Gráfico resultados pregunta 11

Análisis:

De los resultados alcanzados podemos observar que, 7 de cada 10 personas están Totalmente de acuerdo, mientras que 3 están de acuerdo. El porcentaje de la alternativa En desacuerdo podemos observar que 0 persona está en desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación:

El 100% de Las personas creen que implantando estrategias de marketing y promoción se podrá lograr crear un buen producto y de esta forma darlo a conocer a propios y extraños contribuyendo a la promoción de Taura como destino Ecoturístico.

Pregunta: 12

¿Cree usted que este proyecto se lo debería de realizarse inmediatamente y está de acuerdo con el mismo?

Cuadro 14. Porcentajes de resultados pregunta 12

TA	77.77%
DA	22.22%
ED	0.0%
TED	0.0%
TOTAL	100%

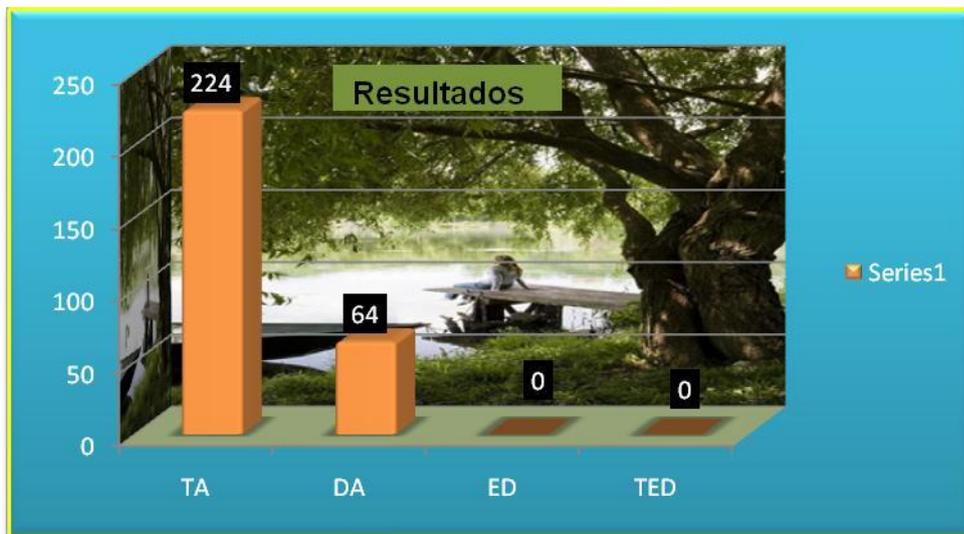


Figura 12. Gráfico resultados pregunta 12

Análisis:

De los resultados alcanzados podemos observar que, 8 de cada 10 personas están Totalmente de acuerdo, mientras que 2 están de acuerdo. El porcentaje de la alternativa En desacuerdo podemos observar que 0 persona está en desacuerdo y Totalmente en Desacuerdo están en un 0%, lo cual no altera los resultados.

Interpretación:

El 100% de Las personas creen que es necesario que este proyecto se realice inmediatamente ya que sería una motivación para los turistas conocer un lugar nuevo dentro de esta parroquia además de que se eliminaría la problemática que existe por la falta de hospedaje.

APLICACIÓN DE LA ENTREVISTA

Entrevista realizada a:

Sr. Manuel Balladares Pérez.

Presidente de la Junta Parroquial de la Parroquia Taura.

- **¿Qué opinión tiene usted acerca del desarrollo del turismo en la parroquia Taura?**

Me doy cuenta que Taura tiene mucho potencial en la parte de lo que es Churute tenemos las cascadas , los manglares donde se desembarcan los cangrejos y pienso que esto es una fuente de turismo , por sus playas que las disfrutan en verano donde se unen dos ríos Bulubulu y culebra estos dos ríos tienen aguas distintas la cual del Bulubulu es más heladas y la del rio culebra más caliente y pienso que se debería de inculcar la recolección del cangrejo , la agricultura la siembra del mango , cacao, verde , maracuyá.

- **¿Qué perspectiva tiene usted en cuanto a la falta de negocios turísticos en la Parroquia Taura?**

Me gustaría que existieran cabañas turísticas donde se expondría los productos del cangrejo, la tilapia, la fritada ya que hace falta cabañas en las playas de la Cabecera Parroquial, también hace falta un puerto donde se desembarque el cangrejo, un paradero donde se ponga las diferentes variedades de mariscos y cangrejos como también exponer las variedades de frutas donde las personas que viajan disfruten las delicias que tiene la parroquia Taura.

- **¿Piensa usted que una casa e turismo rural podría contribuir con el incremento y desarrollo del ecoturismo en la Parroquia Taura?**

Si porque va a permitir que Taura sea conocida y nombrada con las cabañas y piscina y pienso que es una buena idea, así mismo me gustaría que en estas cabañas se expongan las variedades de frutas que hay en nuestra parroquia.

- **¿Cree usted que se deberían de realizar tours en canoa involucrando a la comunidad y a los pescadores artesanales para conocer la vida del manglar y su belleza natural?**

Claro por qué de esta manera se podrá conocer la flora y la fauna que poseen nuestros manglares nuestras tierras y nuestro Ecuador, en este viaje se aprenderá a conocer las aves la vida como se vive en el manglar como el pescador atrapa el cangrejo, como lo amarra, como lo hace un atado y como sufre, y es una buena idea que se den estos viajes en canoa para que así conozcan eso y mucho más.

- **¿Qué opina usted sobre el cuidado del medio ambiente y el entorno?**

Deberíamos de ser ms cautelosos al no votar desperdicios en las orillas de los ríos, no talar los manglares, no a la cacería para que así los animales no se extingan, respetar la veda del cangrejo para que se reproduzcan e inculcar a la ciudadanía a sembrar árboles y no destruir la naturaleza.

- **¿Cree usted que la casa de turismo rural debería de contribuir en cuanto al cuidado del medio ambiente empleando normas y sistemas que fomente la conservación de este recurso no renovable?**

Si como en la pregunta pasada inculcar a la ciudadanía a la siembra de árboles, y se debe de contribuir y sería bueno realizar charlas a la ciudadanía y la población de cuanto afecta botar basura en los ríos peor que existen ciudadanos que aún no saben cuánto daño causa a nuestro ambiente.

- **¿Piensa usted que el proyecto de la casa rural será rentable en este sitio ya que no hay plazas de alojamiento?**

Si va ser rentable pero así mismo habrá que hacerla bastante turística con la exposición de la variedad de frutas y especies que hay en nuestra población, así mismo publicarla bastante por internet esta casa de turismo con un croquis y mapas y si es posible en los periódicos.

- **¿Cree usted que mediante alianzas estratégicas se podría realizar actividades turísticas que contribuyan a la conservación del rio y del ambiente?**

Si porque así contribuirá no solo a lo que es la casa de turismo sino ayudaría mucho a los pescadores artesanales a cuidar el manglar.

- **¿Qué opina usted acerca del desarrollo del turismo comunitario y la economía familiar?**

Pienso que la comunidad tiene que colaborar bastante con la casa turística y así mismo ellos van a beneficiarse porque habrá mayor afluencia de personas por esto los negocios se incrementaran y así podrán obtener mayores ventas en las distintas variedades de negocios.

- **¿Cómo podría contribuir usted con este proyecto?**

Dando información en lo que se refiere a la población a los lugares que yo visite haciéndoles saber que existe una casa de alojamiento en la cabecera parroquial de Taura, a demás podría contribuir haciendo reuniones en sus instalaciones para involucrar el apoyo a la casa turifica , coordinar con los policías cuando necesiten algún resguardo policial ,dialogando con el prefecto del guayas para obtener un mayor apoyo y sobre todo contribuyendo como consejero provincial que soy .

- **¿Cree usted que este proyecto debería realizarlo a corto plazo?**

Si porque ya Taura lo necesita porque esta parroquia debe de ser reconocida como un atractivo turístico y ser reconocida no solo a nivel nacional, sino a nivel mundial.

- **¿Piensa usted que los pobladores de la parroquia Taura deberían ya de empezar a pensar en el turismo como una alternativa de desarrollo?**

Si porque la mayoría de la gente se dedica a la pesca artesanal recolección de cangrejo y si deberían de empezar a ver a le turismo como una fuente de desarrollo.

- **Subgerencias:**

Que no solo sea la casa de hospedaje, sino que ofrezca variedades como animales para observar, frutas, alimentos.

Aplicación de la Entrevista

Entrevista realizada a:

Lcda. Lucia Hanna

Rectora del Colegio Fiscal Dr. José Falconí Villagómez.

- **¿Qué opinión tiene usted acerca del desarrollo del turismo en la parroquia Taura?**

Considero que siendo esta la parroquia más grande de Naranjal el turismo está olvidado, desde varios años ya que estamos trabajando en esta parroquia y no hay una forma de que las personas que vienen de fuera puedan visitarla y sentirse cómodos.

- **¿Qué perspectiva tiene usted en cuanto a la falta de negocios turísticos en la parroquia Taura?**

Considero que el turismo debería incluir estos otros aspectos que en vez de ayudar dañan y esta situación hace que las personas de aquí de la parroquia y personas que vienen de fuera se centren en los lugares donde solo se consume alcohol porque no es posible que venga la gente y se dedique a tomar .claro que no son todos.

- **¿Piensa usted que una casa e turismo rural podría contribuir con el incremento y desarrollo del ecoturismo en la Parroquia Taura?**

Magnifico porque no existe ningún lugar de alojamiento , es más cuando nosotros tenemos alguna actividad , evento aquí en el plantel y estamos todo el día a veces a altas horas de la noche tenemos que ver la forma de cómo salir , y si abría un lugar donde quedarnos nos quedaríamos acá a pasar la mañana . Algunos maestros en su mayoría somos de fuera Guayaquil, Milagro así que esto ayudaría mucho.

- **¿Cree usted que se deberían de realizar tours en canoa involucrando a la comunidad y a los pescadores artesanales para conocer la vida del manglar y su belleza natural?**

Claro por qué todos los visitantes que vienen a esta parroquia tendrían la Oportunidad de conocer un lugar al que es difícil de acceder y además es un área natural muy importante para esta parroquia.

- **¿Qué opina usted sobre el cuidado del medio ambiente y el entorno?**

Haciendo conciencia en lo que hablamos del medio ambiente se está en una campaña a nivel mundial ya que el ambiente ha sido destruido, en este periodo electivo estamos con los estudiantes de quinto curso haciendo la actividad de siembra de árboles frutales, esto involucra a los estudiantes no solo en lo que es la institución sino de hacer campañas para concientizar a las personas al cuidado del medio ambiente al cuidado de la naturaleza y lo vamos a hacer a nivel de toda la parroquia.

- **¿Cree usted que la casa de turismo rural debería de contribuir en cuanto al cuidado del medio ambiente empleando normas y sistemas que fomenten la conservación de este recurso no renovable?**

Claro que debería de contribuir con el medio ambiente ya que así disminuiría la contaminación en esta parroquia y además contribuiría con el desarrollo ecológico de este pueblo.

- **¿Piensa usted que el proyecto de la casa rural será rentable en este sitio ya que no hay plazas de alojamiento?**

Por supuesto por que mire es un lugar que está cerca de la ciudad y muchas personas a veces salen de vacaciones o algún feriado o porque así lo deciden, estas desean trasladarse a un lugar cercano para pasar un momento de esparcimiento con sus familias y las veces que he venido los carros se estacionan ahí en la playita y vienen a bañarse familias enteras, vienen a jugar, a recrearse vienen con carpas toda la mañana y parte de la tarde.

- **¿Cree usted que mediante alianzas estratégicas se podría realizar actividades turísticas que contribuyan a la conservación del río y del ambiente?**

Claro porque así se podría permitir a las demás personas que se involucren en su proyecto.

- **¿Qué opina usted acerca del desarrollo del turismo comunitario y la economía familiar?**

Pienso que esta puede ser una buena oportunidad para desarrollar el turismo comunitario permitiendo conocer sitios nuevos para el visitante.

- **¿Cómo podría contribuir usted con este proyecto?**

Yo contribuiría utilizando sus servicios cuando lo necesite y recomendándolo con demás colegas y amigos.

- **¿Cree usted que este proyecto debería realizarlo a corto plazo?**

Sí, porque ya a esta parroquia le hace falta un lugar que ofrezca hospedaje y a demás áreas verdes recreativas.

- **¿Piensa usted que los pobladores de la parroquia Taura deberían ya de empezar a pensar en el turismo como una alternativa de desarrollo?**

Si porque sería otra fuentes de ingresos para sus familias.

- **Subgerencias:**

Pienso que es una buena idea y sería bueno que esta casa no solo se quede en proyecto si no que se realice .esperando que sea lo más pronto para el progreso de la Parroquia.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO EVOLUCIÓN, EVOLUCION, TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS

En este caso podemos darnos cuenta que la población está motivada en torno a que se cree un sitio de alojamiento para los visitantes, a su vez podemos darnos cuenta que los visitantes en realidad necesitan este servicio, y es por ello que se ha obtenido resultados positivos en torno a nuestra propuesta.

La conservación del medio ambiente es otro factor importante ya que algunos de los pobladores de la parroquia Taura están de acuerdo a que se empleen las prácticas de conservación del medio ambiente en la casa de Turismo rural ya que esto favorecería a la conservación del área del estero y embellecería el sector, a su vez atraería a nuevos visitantes y más turistas.

4.3 RESULTADOS

Según las entrevistas realizadas, se ha comprobado que en definitiva las personas entrevistadas están totalmente de acuerdo con la propuesta de este proyecto de hospedaría que se ha decido emprender, además cuenta con todo el apoyo social, económico y ambiental, tal como lo estipula uno de los artículos de la Ley de Turismo.

Además opinan que debería implementarse la propuesta en un período corto, por cuanto por muchos años ha existido la necesidad de la demanda hacia este servicio y que lamentablemente nadie se ha preocupado por realizar estas actividades turísticas

Por otra parte, están conscientes que esta actividad va a generar fuentes de empleo y por ende mejorar el bienestar de las familias

Algunos entrevistados recomiendan que se realice este proyecto y que no quede solo en propuesta ficticia, sino se lo lleve a la práctica.

Finalmente, los entrevistados están de acuerdo con que se introduzcan en el mismo, políticas de conservación del ambiente en el entorno natural de la zona, así como la vinculación de la comunidad, ya que esto va permitir el desarrollo simultaneo de la casa de turismo rural y la comunidad en general.

4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS.

Con la información obtenida a través de fuentes primarias mediante la aplicación de las técnicas de la investigación como son la entrevista y la encuesta que se ha aplicado en este estudio de la pre factibilidad para la creación e implementación de una casa de turismo rural – recreacional en la Parroquia Taura se ha podido verificar y confirmar la hipótesis planteada.

Cuadro 15. Verificación de la hipótesis

Hipótesis	Verificación
1) cree usted que Los servicios de calidad que oferte la casa de turismo rural, estimularan el descanso, confort y la armonía familiar.	De la información obtenida en la pregunta número 6 de la encuesta se puede interpretar claramente que el 90% de las personas está de acuerdo que con la atención al cliente, calidad, eficiencia, innovación confort, higiene son algunas de las cualidades que podría hacer un producto competitivo. Esto quiere decir que tomando en cuenta estos factores podremos garantizar el descanso, confort y armonía de nuestros futuros huéspedes.
2) La aplicación de estrategias competitivas y de marketing en la planificación de un producto o servicio turístico innovador, provocará la mayor afluencia de clientes.	De la información obtenida en la pregunta 11 de la encuesta el El 100% de Las personas creen que implantando estrategias de marketing y promoción se podrá lograr crear un buen producto.
3) El buen desarrollo de un estudio de mercado, permitirá conocer el portafolio de necesidades y servicios confortables que requieran los turistas y visitantes en general.	De la información obtenida en la pregunta número 8 de la encuesta se puede interpretar claramente que el 100% de los encuestados Consideras importante una investigación de mercado para la creación y diversificación de servicios en la casa de turismo rural.
4) El grado de profesionalismo del talento humano de la casa de turismo rural, aportará con un buen desempeño laboral y una buena atención al cliente.	De la información obtenida en la pregunta número 9 El 90% de Las personas opinan que será importante la implementación de técnicas motivacionales y trabajo en equipo para lograr el excelente servicio al cliente

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Creación e Implementación de una casa de turismo rural – recreacional en la Parroquia Taura del Cantón Naranjal.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

En los diferentes países Europeos ha existido esta modalidad de servicios de hospedaje y en nuestro país es muy poco conocida, pero no así en las zonas de difícil accesibilidad, playas conocidas en nuestro País como la del Cantón Libertad se conoce muy bien esta modalidad de servicio pero lamentablemente no se ofrece un producto de calidad, es por ello que se ha tomado en cuenta la modalidad de servicios que se ofrecen en otros países los cuales buscan facilitar habitaciones cómodas con un vigorizante desayuno, Cuidando siempre la satisfacción y tranquilidad de los huéspedes.

También se ha llegado a conocer que estas casas reflejan en varios países lo que es la buena crianza y esto es muy importante ya que el cliente o los huéspedes siempre merecen respeto.

También ofrecen productos cosechados en sus huertas, esto sería muy atractivo para quien visite la Casa de Turismo Rural, ya que podrá darse cuenta que todo se hace en Casa y que se trabaja la tierra se la cuida para que ella retribuya con sus frutos es muy interesante, ya que permitirá compartir la vida del campo con los huéspedes y ellos podrán tener el contacto con lo natural y podrán conocer como es la vida en el campo además de poder obtener nuevas experiencias compartidas.

En un entorno agradable lleno de armonía, entornos naturales y relajación.

5.3 JUSTIFICACIÓN

El ecoturismo hoy en día ha tomado fuerza ya que muchas son las personas que optan por estos destinos rodeados de naturaleza y tranquilidad día tras día las personas que viajan buscan un espacio entre su tiempo para recrearse alejándose del estrés y la rutina viajando por algún destino turístico diferente de su elección en nuestro País Ecuador existen cientos de habitaciones adecuadas para el ecoturismo y esto origina que viajeros puedan elegir entre una amplia variedad de destinos turísticos.

En la Provincia del Guayas, Cantón Naranjal se encuentra localizada la Parroquia Taura un destino ecoturístico muy interesante con áreas de manglar, bosques, zonas agrícolas, hermosos ríos, una deliciosa gastronomía poseedor de un bello ecosistema muy rico en flora y fauna. Que merecen ser conocidos por los visitantes como ha sido hasta ahora pero lamentablemente la falta de hospedaje dentro de la Parroquia Taura afecta de manera negativa a el incremento del turismo interno ya que muchos de las personas que la visitan quieren quedarse a disfrutar mucho mas de sus playas y conocer mucho más de lo que a simple vista se observa.

Es por ello que surge este proyecto de Creación e implementación de Casa de Turismo Rural Recreacional ya que a través de los estudios realizados en la investigación de campo se ha podido determinar que el 90% de la población apoya esta propuesta ya que ha generado curiosidad de parte personas de la localidad y visitantes , ya que a su vez contribuirá con el desarrollo eco turístico de la Parroquia Taura, ya que cada vez más el flujo de visitantes va en incremento , y la mayor parte de los visitantes tienen la necesidad de hospedarse en algún lugar cercano, ya que muchos de ellos no han tenido donde pasar una noche y muchas veces han tenido que amanecer sentados en el parque o a las afueras de él reten de policías para mayor seguridad.

Esta Casa de Turismo Rural Recreacional será la primera en ofrecer un servicio de alojamiento en esta Parroquia creando un lugar atrayente que provea la satisfacción, comodidad, descanso, tranquilidad a los futuros huéspedes siempre contribuyendo con prácticas como el reciclaje y conservación del medio ambiente y complementando sus servicios con las prácticas adicionales.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la propuesta

- Crear e implementar una casa de turismo rural – recreacional en la Parroquia Taura del Cantón Naranjal, con el apoyo económico personal y de la banca privada, con el fin de proporcionar un excelente servicio de alojamiento diferenciado a los turistas y visitantes en general.

5.4.2 Objetivos Específicos de la propuesta

- Determinar la ubicación y el espacio de la Casa de Turismo Rural recreacional.
- Realizar un estudio de los aspectos legales con respecto a la puesta en marcha de la Casa de turismo Rural.
- Elaborar un plan de marketing que permita desarrollar una mayor competitividad y diferenciación de nuestros servicios.
- Construir un análisis FODA que proporcione información estratégica para la casa desarrollar un mejor desempeño en la casa de turismo rural.
- Diseñar la estructura organizacional de la Casa de turismo Rural Recreacional.
- Realizar el estudio financiero.

5.5 UBICACIÓN

Casa de Turismo Rural Recreacional estará situada en el País Ecuador, Provincia Guayas, Cantón Naranjal, Parroquia Taura, entre las calles 9 de Octubre y Naranjal localizada justo en frente del Estadio Luis Vélez Zamora y el Estero Las Chivas, en una excelente área natural, de fácil acceso para nuestros huéspedes y Visitantes.

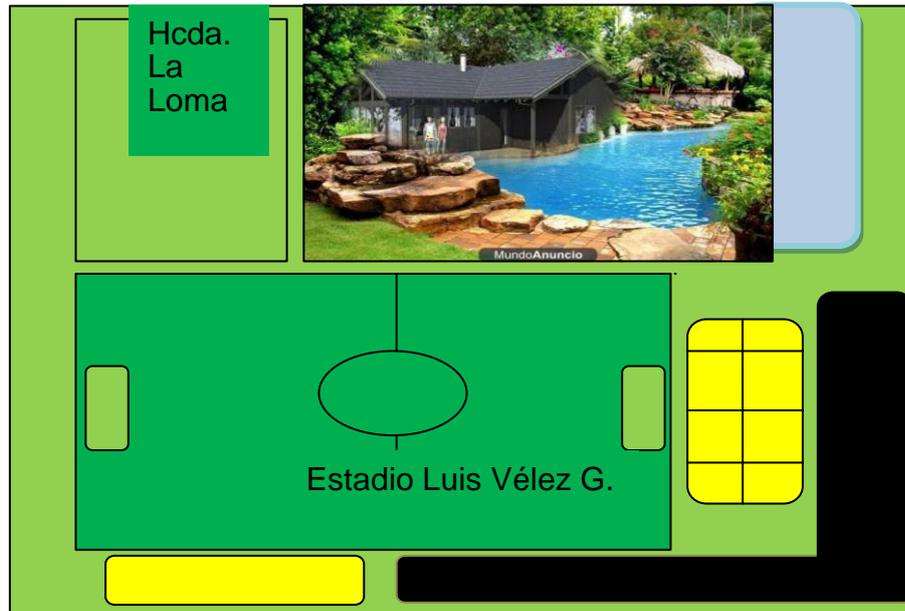


Figura 13. Ubicación Casa de Turismo Rural.

5.6 FACTIBILIDAD

Aspecto legal

Registros obligatorios para microempresa turística en el Ecuador.

Para que este proyecto este legalmente constituido se tenga que realizar procesos de regulación dentro del negocio y para esto hay que regirse a leyes las cuales hemos citado a continuación.

LEY DE TURISMO CAPITULO II

DE LAS ACTIVIDADES TURISTICAS Y QUIENES LAS EJERCEN.

Art.5.- Se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la presentación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades: Alojamiento, Servicio de alimentos y bebidas

Trasportación cuando se dedica principalmente al turismo, inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y alquiler de vehículos para este propósito. Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento, La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones, y Casinos, salas de juego (bingo – mecánicos) hipódromos y parques de atracciones estables.

Registro y Licencia de un negocio turístico MIPYME

Del registro ante el MINTUR y su aplicación

Del registro ante el MINISTERIO DE TURISMO y su afiliación.

Toda persona natural o jurídica que desee dedicarse a la industria del turismo , deberá registrarse y obtener la Licencia Única Anual de Funcionamiento en el Ministerio de Turismo o dependencia que haya transferido sus competencias y su afiliación respectiva en las Cámaras Provinciales de Turismo , con la anterioridad al inicio de sus actividades , requisitos sin el cual no podrá operar.

Los artículos 8, 9,10. De la ley de turismo dicen:

Art.8.- Para el ejercicio de actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas de calidad vigentes.

Art.9.- El Registro de Turismo consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos, sea persona natural o jurídica, previo al inicio de las actividades y por una sola vez en el Ministerio de Turismo, cumpliendo con los requisitos que se establece el Reglamento de esta Ley. En el registro se establecerá la clasificación y categoría que le corresponda.

Art.10.- El Ministerio de Turismo o los municipios y consejos provinciales a los cuales esta Cartera de Estado, les transfiere esta facultad, concederán a los establecimientos turísticos la licencia anual de funcionamiento.

Registros Adicionales. Trámites de Puesta en Marcha de la Casa de Turismo Rural Recreacional

Tramite: registro único de contribuyente (RUC)

Concepto: es un instrumento que tiene como función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos que tiene como propósito informar a la administración tributaria.

Documentos requeridos

- Cedula de ciudadanía y papeleta de votación.
- Recibo de agua, luz o teléfono
- Recibo de agua, luz o teléfono.
- Llenar un formulario respectivo.

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas , nacionales y extranjeros que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generan u otorguen ganancias , beneficios , remuneraciones , honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

Registros Adicionales. Trámites de Puesta en Marcha de la Casa de Turismo Rural Recreacional.

Tramite: Patente Municipal

Documentos Requeridos

- Formulario de inscripción de patente (se lo compra en ventanilla de venta de especies valoradas en los municipios)
- RUC (original y copia).
- Cedula de identidad (original y copia).
- Copia de papeleta de votación (ultimas elecciones).
- Copia de la carta del impuesto predial del local donde funciona el negocio (la carta puede ser de cualquier año).
- Permiso Sanitario.

Tramite: Permiso Sanitario

Concepto: Sirve para facultar el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario .este documento es expedido por la autoridad de salud competente (Ministerio de Salud). Al establecimiento que cumple con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas.

Documentos Requeridos

- Para obtener este permiso, se presenta en la jefatura Provincial de Salud de cada provincia, los siguientes documentos.
- Certificado de uso de suelo.
- Categorización (para locales nuevos) otorgado por el área de control Sanitario.
- Comprobante de pago de patente del año.
- Certificado (s) salud.
- Informe de control sanitario sobre el cumplimiento de requisitos para la actividad
- Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.

El reglamento de tasa por control Sanitario y Permiso de funcionamiento, publicado en el Registro Oficial número 58 del 9 de abril del 2003, es la normativa vigente usada por el Ministerio de Salud para la recaudación de tasas.

Tramite: Permiso de Cuerpo de Bomberos.

Concepto: Con el pago de una parte de la patente (10%), se cubre el servicio que presta el cuerpo de Bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual esa institución recomienda la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que debe tenerse para evitar los mismos.

Documentos Requeridos

- Comprar un formulario, llenarlo y entregarlo a los bomberos.
- Conducir a los inspectores al local comercial para la verificación.

Para obtener el certificado es necesario comprar un extintor y pagar un valor económico que depende del local.

El cumplimiento de estas recomendaciones le otorga al dueño del negocio a reclamar el seguro contra incendios que es cancelado con los pagos de las planillas de energía eléctrica en caso de que ocurra el flagelo.

Plan de marketing

Objetivo del plan de marketing

Introducir satisfactoriamente al mercado el proyecto de la Casa de turismo rural recreacional en la Parroquia Taura.

Estrategias de Marketing

- Atraer compradores y usuarios para potenciar las ventas.
- Crear una cartera de negocios única para el cliente valorado por la calidad, confort, originalidad.
- Satisfacer de forma efectiva y eficiente a los clientes.

Instrumentos

- **investigación sobre posibles clientes.**

Estos resultados muestran las características de los turistas que visitan la Parroquia Taura entre otras generalidades importantes para la segmentación de mercado.

- **Segmentación del mercado y composición del mercado**

Cuadro16. Análisis de la segmentación de mercado.

Preguntas	Perfil del cliente
En qué grupo de edad se encuentra	15-65
¿Son hombres mujeres o de ambos sexos?	Ambos sexos
¿Viven en mi país o fuera del?	Son de Ecuador. Cantón Duran, Guayaquil, Milagro, Naranjal.
Por qué viajan? (motivaciones) Viajan solos o acompañados?	Por turismo, bañarme en el rio, visitar familiares, porque está cerca, conocer Solos, en parejas, grupos familiares, grupos de amigos.
¿Cuánto tiempo deberían quedarse para conocer la comunidad? ¿Cuáles son sus actividades favoritas?	Dos días. Bañarse en el rio, pesca, observación aves, visita al manglar, caminatas, paseos a caballo, ciclismo.
¿Cómo se enteraron de este destino turístico?	Amigos, familiares.
¿Cuánto gastaran promedio por día?	\$20.00 por persona.

Nuestro producto estará dirigido a los ecoturistas , amantes de la naturaleza, observadores de aves, aficionados a la pesca, personas solas, parejas, o grupos de amigos o familiares de los diferentes cantones como Duran, Guayas, Milagro, Naranjal los cuales son de la clase media alta y que visitan frecuentemente estas playas.

- **Mecanismos de distribución y ventas**

Promoción

La promoción incluirá la publicidad, la promoción de ventas, relaciones públicas, el marketing directo, eventos.

La publicidad

Se la realizará por medios impresos como periódicos, revistas, anuncios en radio, folletos, crípticos, afiches, tarjetas letreros de exhibición, material audiovisual, símbolos y logotipos. Suvenires etc.



Figura 14. Modelo de publicidad casa de Turismo Orillas del Estero.



Figura 15. Modelo de publicidad casa de Turismo Orillas del Estero.



Figura 16. Modelo de publicidad casa de Turismo Orillas del Estero



Figura 17. Modelo de publicidad casa de Turismo Orillas del Estero



Figura 18. Modelo de Tarjeta de presentación Casa de Turismo rural.



Figura 19. Modelo de publicidad casa de turismo rural

Promoción de ventas

Juegos, sorteos, obsequios, ferias y espectáculos comerciales, exhibiciones, financiamiento con tasa de interés baja, acuerdos.

Relaciones públicas

Boletines de prensa, relaciones con la comunidad, La casa de turismo rural se encargara de mantener las buenas relaciones interpersonales tratando siempre de realizar un servicio orientado a los clientes de esta manera cautivar, cultivar y cosechar clientes fieles y por lo tanto una Buena reputación e imagen.

Marketing directo

Catálogos, mensajes por correo, Facebook, correo electrónico, llamadas telefónicas.

Distribución del producto

Canales directos

Este canal es propicio para captar turistas independientes que han llegado a la Parroquia Taura.

Internet.

La distribución por medios electrónicos este canal ofrece oportunidades para que el cliente conozca los servicios de hospedería que esta organización familiar ofrece además de motivarlo y ser un medio para realizar sus reservaciones y contratar el servicio.

Facebook.

Esta es una estrategia nueva que permitirá a los clientes conocer nuestros productos y a promocionarlo de una forma original proporcionando a nuestros clientes y amigos informaciones frescas y renovadas acerca de las novedades promociones y actividades a realizar en la casa de turismo rural.

Teléfono

Es uno de los canales fundamentales, ya que mediante el contacto telefónico podemos informar a los posibles clientes los servicios que ofrece la casa de turismo rural.

Mediante acciones de realizaciones públicas se trata de establecer relaciones de colaboración con encargados de informar y promover el turismo acordándoles incentivos para motivarlos a desempeñar un papel de promotores activos del producto. Entre otros, invitaciones a visitar la casa, comisiones, ofertas especiales obsequios, etc.

Canales indirectos

Para despertar el interés y generar solicitudes de información a través de este canal Se utilizaran comunicados de prensa, folletos y diferentes medios de publicidad y promoción.

Se harán uso de estos recursos seleccionando los medios de comunicación en periodos claves como antes de las vacaciones, cerca de fechas especiales feriados y fines de semana (periódicos, revistas).

Las ferias y exposiciones constituyen una forma de presentación y una amplia fuente de contactos comerciales en un periodo de corta duración.

Para la comercialización se emplearan los diferentes canales que se ha mencionado anteriormente siempre tratando de que sea directa con el cliente para reducir los riesgos de las malas experiencias.

Cuadro 17. Análisis FODA.

Análisis FODA (FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, AMENAZAS)

<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> Instalaciones propias Habitaciones ecológicas confortables Equipo de trabajo preparado Alineación de objetivos Servicio esmerado Buen precio Buena ubicación Buen empleo del marketing No hay competencia 	<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> Ser nuevo Deudas contraídas Falta de promoción del destino
<p>Externos</p> <ul style="list-style-type: none"> Oportunidades Clientes satisfechos Publicidad por internet Feridos y días festivos Entorno natural Alianzas estratégicas 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> Destino turístico desconocido Poca publicidad del sector Desastres naturales Deudas Altos costos de publicidad

Análisis del entorno

- Análisis de mercado

Para el éxito de un proyecto turístico deben concurrir de manera simultánea a tres factores básicos AFA o sea los (atractivos, facilidades, accesibilidad).

Cuadro 18. Análisis AFA (atractivos, facilidades, accesibilidad).

Entorno Natural	Nombre del Atractivo.	Actividades.
Río Taura.	Raudal , remansos, arroyos	Pesca natación ,paseos
Bosques Manglar	Manglar, Bosque seco tropical	Camping, picnic, Viajes en canoa.
Playa de Taura	Playas	Natación ,paseos en canoa, paseos
Isla Chico	estuarios, esteros pesca	Paseos en bote artesanal.
Boca Tormento	Lagunas.	Observación de fauna
Canal Matorrillos	Canal de agua	
Isla martillos	Isla	Observación de fauna

Cuadro19. Análisis AFA (atractivos, facilidades, accesibilidad).

Entorno Natural	Nombre del Atractivo.	Actividades.
Estero la meche	Estuario	Observación de fauna
Estero de Churute	Estuario	Observación de flora y fauna.
Laguna el canclòn	Laguna	Observación de fauna
Áreas Protegidas.	Reserva ecológica Manglares	Visita al manglar. Paseos, caminatas, observación de flora y fauna.
Reserva ecológica.	Churute.	Observación de flora y fauna.
Refugio de vida silvestre		
Realizaciones artísticas.	Fiestas de fundación Fiestas de Parroquialización. Feriado de carnaval Semana Santa Día del padre Día de la madre Fiesta de los difuntos Eventos deportivos Elección de la Reina de Taura Eventos del Colegio.	Bailes folklóricos, desfiles, Procesiones, presentaciones artísticas, desfiles con Bandas de Pueblo, curiquingues, vacas locas, Bailes populares, ferias, juegos deportivos, juegos populares competencia de fragatas etc.

Cuadro 20. Análisis AFA (facilidades).

Tipo	Planta turística	Características
<u>Alojamiento</u>	Hotelero: hoteles, hosterías, moteles ,pensiones y paradores Extra Hotelero: albergues ,cabañas ,casas familiares o comunitarias, zonas de acampamiento, etc.	No existe. No existe
<u>Alimentación</u>	Restaurantes, cafeterías. bares Kioscos, otros.	Pocos peros en mejoras.
<u>Esparcimiento</u>	Instalaciones deportivas y recreativas, balnearios, cines, clubes Otros destinados a espectáculos públicos.	Playas naturales instalaciones deportivas canchas múltiples, canchas de futbol, cabañas y terraza de baile.
<u>Complementarios</u>	Información guías. transporte, operadoras de viajes, comercio turístico , seguros etc.	Busetas de transporte público no existen guías ni transporte turístico al manglar ni zonas de interés.

Mediante los resultados obtenidos en esta tabla se puede apreciar que en esta parroquia no existe ningún tipo de alojamiento, además que la planta turística es buena pero que está mejorando continuamente.

También se nota que los sitios naturales y los lugares de esparcimiento demás de otros espectáculos son los que atraer al turismo hacia esta parroquia, debido a que cuentan con una transportación buena, pero lamentablemente no se han logrado aprovechar todos los atractivos turísticos que la Parroquia Taura posee.

Análisis con facilidades de accesibilidad del destino.

Cuadro 21. Análisis AFA (facilidades Turísticas).

TIPO	PLANTA TURÍSTICA	CARACTERÍSTICAS
Red de energía eléctrica	Publica y domiciliaria	Publico regular.
Red de comunicaciones	Teléfono, Radio, Fax, Internet.	Publico inescaso.
Red de agua	Potable o entubada (fuentes naturales o pozos)	Buena.
Red sanitaria	Dotación de alcantarillado y desagües, recolección de basura, disposición y tratamiento de residuos sólidos.	Alcantarillado no existe recolección de basura diaria .
salud publica	Dotación de alcantarillado y desagües, recolección de basura	Alcantarillado no existe, recolección de basura diaria (buena).
Disponibilidad de tierras y edificaciones.	Costos aproximados compra por metros para implantación de proyecto	Caro \$25 metro cuadrado.

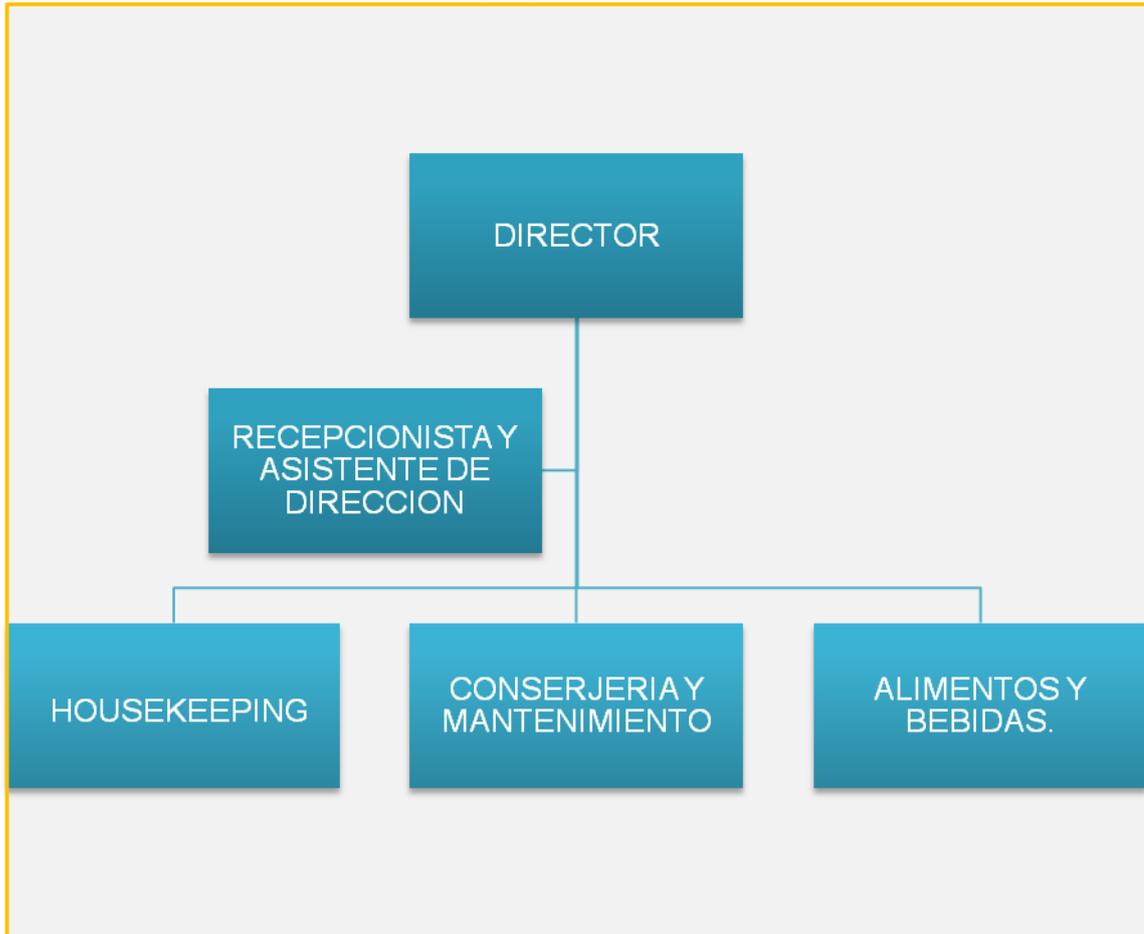
Análisis del potencial y las carencias que representa para la comunidad la actual dotación de facilidades y medios de acceso para desarrollar un producto turístico competitivo.

Cuadro 22. Análisis de facilidades turísticas y accesibilidad

<u>Síntesis del potencial y las carencias de la localidad en facilidades turísticas y accesibilidad.</u>			
Factores del producto turístico	Planta turística	Redes servicios	accesibilidad
1. Potencial	Bueno	buenas	Muy buena
2. Carencias	Notarias	Son notarias	Al manglar no hay.

Facilidades turísticas y los servicios con que se cuenta en la población de Taura planta turística existente y servicios básicos en el entorno del destino.

Cuadro 23. Organigrama casa de turismo rural



Equipo colaborador.

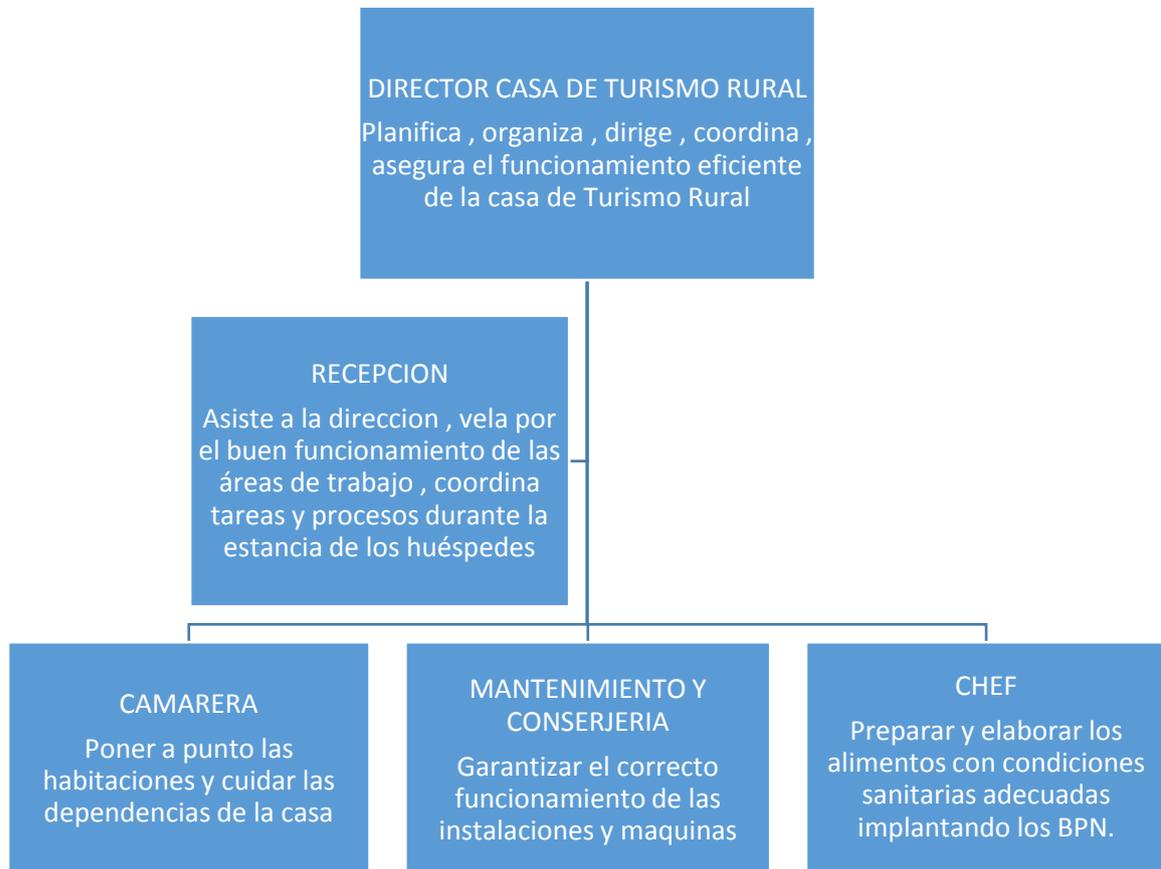
Por ser una organización de alojamiento familiar se ha elaborado un organigrama familiar de funciones tomando en cuenta el perfil de nuestro equipo de trabajo.

Desarrollando capacidades de gestión de conocimiento utilizándolas para la construcción de habilidades y mejorar la competitividad de los colaboradores.

Enseñanza que los empleados más experimentados transmiten a los demás empleados de manera formal e informal para que la empresa se mueva hacia delante. Potenciando una ejecución óptima y un mejor desempeño laboral (empowermet), procurando desarrollar todas las habilidades de nuestro equipo fijando claramente objetivos personales, aportando cada uno con ideas prácticas y renovadoras que se emplearan en toda la organización permitiendo así la integración del equipo de trabajo.

El equipo de trabajo es tan importante para el cliente, y por tanto también para el posicionamiento competitivo de la Casa de Turismo rural ya que son un factor clave para la entrega de un servicio de excelencia y para lograr una ventaja competitiva

Cuadro 24. Organigrama funcional casa de turismo rural



Análisis de necesidades y diseño del puesto de trabajo.

Descripción del puesto

Denominación del puesto:

Responsable de la Dirección de la Casa de Turismo rural.

Dependencia jerárquica: ninguna.

Subordinados: 5

Objetivo del puesto

Planificar, organizar, dirigir, coordinar y asegurar el funcionamiento eficiente de la Casa de Turismo Rural, además es la persona encargada de controlar todo el ambiente de servicios y su perfecta ejecución.

Descripción de Tareas.

Cuadro 25. Descripción de tareas

Elabora el plan de inversión anual, manteniendo un aspecto preventivo, correctivo.
Analiza fija y prueba las modificaciones en las tarifas de precios
Representa a la casa de turismo rural en cuanto al carácter legal y funcional, así como también en actos públicos y privados.
Se encarga de contratar el equipo colaborador y descubrir nuevos talentos. así como también hace cumplir los reglamentos y políticas de trabajo.
Verifica y prueba las propuestas para la ejecución de nuevas obras, instalaciones y mejoras en la casa de Turismo Rural.
Establece normas de reposición de material
Recibe personalmente a los huéspedes y clientes.
Proporciona a su equipo de trabajo las debidas motivaciones para dinamizarles, sometiéndolos constantemente a pruebas formativas para aumentar la capacidad y desarrollar nuevas destrezas en cuanto al buen desempeño.
Supervisa diariamente las habitaciones y vela por el buen estado de las mismas.
Realiza periódicamente estudios de mercado análisis de nuevas tendencias y controles de calidad.
Lleva a cabo la preparación y seguimiento de el plan de comercialización anual Marketing promociones , relaciones públicas etc.

Descripción del puesto

Denominación del puesto: Recepcionista y asistente de dirección

Dependencia jerárquica superior: Director de la Casa de Turismo Rural

Subordinados: 4

Según la ley de Turismo en el Art 55.- del Reglamento General de Actividades Turísticas recepción y conserjería.- la recepción y la conserjería constituirán el centro de relación con los clientes para efectos administrativos de asistencia y de información.

Objetivo del puesto

Asistir a la dirección en las funciones que se le encomiendan, velar por el buen funcionamiento del departamento, coordinar tareas y procesos con los diferentes departamentos del hotel con la finalidad de brindar servicio de calidad desde antes que el Huésped llegue a la Casa, durante su estancia, y hasta que éste se retira del hotel.

Descripción de Tareas: atender las reservas de alojamiento , formalizar el hospedaje ,recibir a los clientes cerciorarse de su identidad exigiéndoles la presentación de correspondientes documentos , inscribirlos en las tarjetas de registro ,asignarles habitación, atender las reclamaciones, expedir facturas y percibir el importe de las mismas.

Cuadro 26.Descripcion de tareas

Representa la imagen de la casa de turismo rural.
Atiende solicitudes de reservas, información, tarifas y servicios.
Verifica y controla el estado y disponibilidad de las habitaciones.
Conocer y promover los servicios de la casa de turismo rural.
Autoriza los cambios de habitaciones. Y atiende posibles problemas de los huéspedes.
Controla recepta y distribuye las llaves de las habitaciones
Solicita trabajos a housekeeping
Mantiene limpia la recepción y mantiene el control.
Recepta objetos olvidados en las habitaciones

Descripción del puesto

Denominación del puesto: Camarera de pisos

Dependencia jerárquica superior: Recepcionista.

Objetivo del puesto:

Es la profesional que realiza la limpieza y puesta a punto de las habitaciones y demás dependencias de la casa de turismo rural. Velando por el buen estado de las instalaciones y el mobiliario de la casa

Según la Ley de Turismo en el Art 56.- del Reglamento General de Actividades Turísticas en cuanto al Servicio de pisos.- el servicio de pisos cuidara de las habitaciones de modo que estén preparadas y limpias en el momento de ser ocupadas por los huéspedes.

Descripción de tareas:

Cuadro 27.Descripción de tareas

Prepara los útiles, herramientas y productos de limpieza necesarios en función del estado de las habitaciones y recogerlos en el almacén una vez finalizado el trabajo.
Conocer y aplicar la metodología específica para la preparación de las distintas herramientas necesarias para desarrollar labores de limpieza y acondicionamiento de las habitaciones.
Entregar los objetos olvidados por los clientes en recepción, siguiendo las normas establecidas para su custodia y devolución.
Comprobar el buen estado de las habitaciones y demás instalaciones (pasillos, baños, cocina etc.) y del mobiliario.
Preocuparse por el orden y calidad.
Limpiar y ordenar las instalaciones y mobiliario, trasladar la ropa sucia a la lavandería así como también la lencería de la habitación.
Reposicionar los amenitis , solventar cualquier imperfecto que pueda surgir.
Aprovisionar los mini bares y decorar la habitación.
Regar las plantas en las habitaciones
Aspirar y fregar los suelos limpiar los baños y realizar la respectiva desinfección.
Llenar los registros de trabajo de las habitaciones notificar cualquier anomalía a recepción .preocuparse por el buen estado de las habitaciones en cuanto a la calidad y limpieza cumpliendo con los estándares de calidad marcados por la casa de turismo rural.

Descripción del puesto

Denominación del puesto: Mantenimiento y Conserjería.

Dependencia jerárquica superior: Recepcionista.

Objetivo del puesto

Garantizar el correcto funcionamiento de las instalaciones y maquinarias del Hotel a través de su permanente monitoreo, refacción y/o reemplazo.

Además de realizar las tareas que se le asigne a su cargo.

Descripción de tareas

Cuadro 28. Descripción de tareas

Controlar el correcto funcionamiento de las maquinarias
Realiza los informes respectivos y reportes
Coordina planifica y efectúa las tareas las operaciones de mantenimiento en pisos, techos paredes, pintura tratamiento de madera aprobadas por la dirección.
Se responsabiliza por las compras, la conservación, la limpieza y mantenimiento.
Resuelve urgencias de electricidad, plomería y tareas diversas
Coordina con la ama de llaves y recepción las tareas a efectuarse
Solicitar la provisión de materiales y la autorización de efectuar compras de urgencias.

Descripción del puesto

Denominación del puesto: Alimentos y Bebidas

Dependencia jerárquica superior: Recepcionista.

Objetivo del puesto

Es la persona encargada de preparar y elaborar los diferentes alimentos para el consumo de la Casa de Turismo Rural, garantizando que los alimentos se elaboren con condiciones sanitarias adecuadas implantando los BPM.

Aspectos a tomar en cuenta:

- Higiene y medidas de protección.
- Desinfección de área.
- Higiene del personal
- Materias primas e insumos
- Operación de productos
- Almacenamiento, distribución

Descripción de tareas:

Cuadro 29. Descripción de tareas

Se encarga de la elaboración de las comidas además de elaborar los platos a pedido de recepción
Mantiene la limpieza y la desinfección del área donde desempeña sus actividades.
Mantiene limpios los equipos de refrigeración. pisos , paredes etc.
Monitorea los equipos y sus condiciones
Elabora inventarios de todos los utensilios que se encuentren en su área e informa sobre la pérdida o daño de los mismos en sus reportes.

Uniformes de empleados:

Los uniformes de los colaboradores tendrán un diseño campestre cómodo para ejercer sus labores cotidianas.



Figura 20. Uniformes de los colaboradores

5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

Esta propuesta se basa en crear una casa de turismo rural recreacional de servicios mediante el aporte económico familiar y mediante un préstamo bancario.

Para realizar este proyecto se dispone de un espacio físico de 4 hectáreas, pro las construcciones iniciales se las desarrollara en una hectárea.

Esta casa tendrá dos edificaciones sencillas en la primera encontraremos la casa familiar con las áreas administrativas, recepción, mantenimiento, lavandería, donde vive actualmente la familia que proveerá el hospedaje rural.

Y la segunda edificación que será utilizada exclusivamente para el área de las habitaciones. Un domicilio con un clima agradable en la apacible naturaleza ideal para descansar dentro de una atmosfera privada con un ambiente excepcional y un entorno que impactara sus cinco sentidos.

También se crearan áreas de descanso verdes junto al estero las Chivas y los alrededores, las cuales estarán planificadas para crear un ambiente relajante hogareño y sobre todo cuidar de la paz de nuestros huéspedes

A su vez la casa de turismo rural tendrá jardines, huertas y viveros de los cuales estará provista de algunos de sus cultivos como pimientos, tomates, arroz, sandias entre otros. En los cuales nuestros visitantes podrán aprender recreándose observando las plantas y cosechando las mismas.

La casa de turismo rural asimismo tendrá una agradable piscina para que los huéspedes y amigos puedan pasar momentos agradables.

Esta Casa será la primera dentro de la Cabecera Parroquial en ofrecer el servicio de alojamiento además de complementar nuestra oferta con el desayuno , aromaterapia y masajes, tours de tubing por el rio Taura entre otras actividades adicionales.

Nombre de la organización.

Casa de Turismo Rural Recreacional Orillas del Estero.

Logo marca comercial

La marca comercial tiene en su interior una casa la cual representa nuestro hogar, un lugar confortable cálido y especial, tiene una línea verde ya que es la línea de servicios que se va a manejar un lugar responsable por el entorno natural y ambiental, también se puede observar un corazón que sella un producto nacido del amor y planificado con la fusión de la innovación.



Figura 21. Logo casa de turismo rural.

Mensaje comercial

El mensaje que se emplean para dar a conocer nuestro producto es pensado con la intención despertar la curiosidad a nuestros huéspedes y hacerles sentir que solo en este lugar podrán encontrar el descanso ideal.

Tú casa y ambiente natural ideal para descansar...

Figura 22. Mensaje comercial casa de turismo rural.

Objetivos de la Casa de Turismo Rural Orillas del Estero.

Objetivo general

- Ser una empresa familiar líder en la hospitalidad y servicio, cimentarnos en el mercado actual de una forma competitiva.

Objetivos específicos de la Casa de Turismo Rural Recreacional.

- Diseñar un entorno de servicio de alojamiento atractivo, sostenible, que promueva conservación de la armonía con lo natural y proporcione comodidad a los huéspedes
- Alcanzar un alto desempeño mediante la alineación de objetivos estimulando al talento humano para el desarrollo y desempeño de habilidades motivacionales y promoviendo trabajo en equipo
- Conseguir un buen posicionamiento obteniendo, manteniendo y cultivando clientes para lograr el desarrollo de nuestra Casa de Turismo Rural Recreacional a mediano y largo plazo.
- Utilizar el marketing como estrategia y herramienta fundamental en toda la organización para lograr crear una estructura orientada hacia al cliente.

Misión

Ser una casa de Turismo Rural competitiva, distinguida por su servicio esmerado y privacidad, tranquilidad y confort, logrando satisfacer las expectativas de nuestros huéspedes y visitantes.

Visión

Alcanzar un excelente posicionamiento en el mercado, y en poco tiempo convertirnos en una organización reconocida por su desarrollo, innovación, y calidad de servicios preocupados por el descanso y el confort de los huéspedes.

Nuestros valores

Nuestros valores familiares se basan en el desarrollo de la integridad, el respeto, el amor a nuestro trabajo y el respeto de la naturaleza, permitiendo a nuestros visitantes conocer un hogar diferente dispuesto a entregar un deleite de satisfacciones y momentos agradables.

Responsabilidad

Es posible mantener el desarrollo económico y el equilibrio ecológico. Es nuestra responsabilidad mantener el orden y la armonía natural ya que la naturaleza forma parte de nuestro entorno de servicios y en este caso es un elemento principal que debemos cuidar.

Competitividad:

Diferenciación:

Nuestra casa de turismo rural se proyecta crear ideas diferentes que permitan expresar lo que somos y a su vez innovar en nuestros servicios, siempre motivados a descubrir originales opciones para nuestros huéspedes.

Diseño del entorno

Capacidad

Nuestra casa de Turismo Rural Orillas del Estero tendrá una capacidad para 12 personas con un total de 12 plazas.

Número de Habitaciones 06

Equipamiento y servicios

Ofrecerá 5 agradables habitaciones rústicas y ecológicas individualmente decoradas provistas de baño interior, instalaciones de agua, electricidad, dispondrán de mini bar en todas las habitaciones, teléfono, música desde las cuales nuestros huéspedes podrán tener un momento de relax.

Así como también una excelente vista natural.

También se ha previsto una hermosa habitación para nuestros huéspedes de capacidades especiales esta dispondrá de agua, electricidad, mini bar, además de una encantadora vista.

Nombre de las habitaciones

- Habitación Puesta del sol(1 cama de 2 plazas)
- Habitación Paraíso (1 cama de 2 plazas)
- Habitación Natural (1 cama de 2 plazas)
- Habitación Destello de Luz (1 cama de 2 plazas)
- Habitación Manantial de flores (2 camas twins)
- Habitación Vainilla (1 cama de 2 plazas)

Diseño del entorno físico de servicios

La realización del diseño del entorno es muy importante ya si planificamos un entorno de alta calidad mantendremos a nuestros grupos claves satisfechos y esto generara un óptimo entorno laboral así como también clientes satisfechos

Planificación del espacio:

Piscina, amplios jardines, muelle, piscina de pesca, cancha deportivas, áreas de descanso, etc.

Diseño de la Casa de turismo Rural:

La casa de turismo rural tendrá un diseño arquitectónico verde con la tendencia de facilitar el contacto armónico con la naturaleza y la creatividad.

La perspectiva de este diseño Será de una construcción mixta de hormigón armado, madera y bambú ya permite abaratar los costos de producción con relación a otros materiales, además de estar dotada de una gran resistencia y de contar con importantes ventajas medioambientales

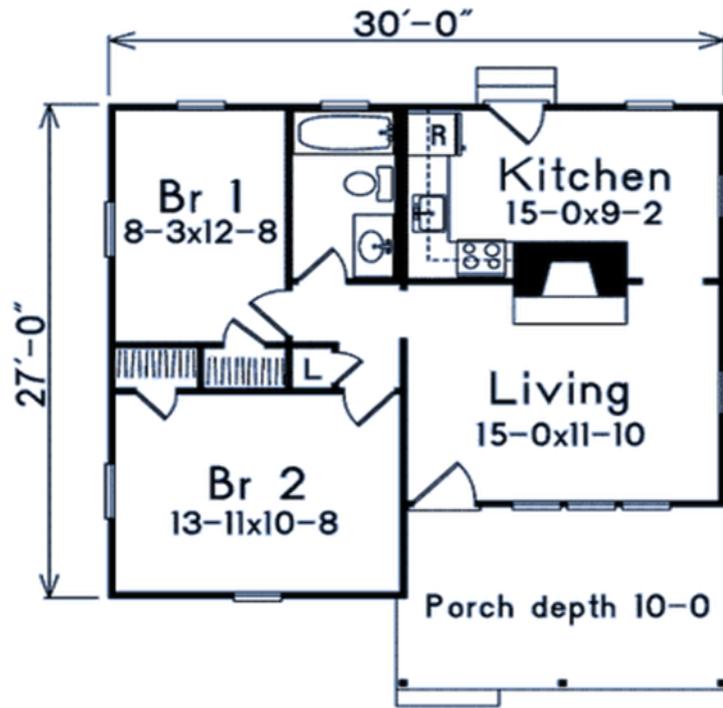


Figura 23. Plano casa de turismo rural operativa.

Diseño de las habitaciones:

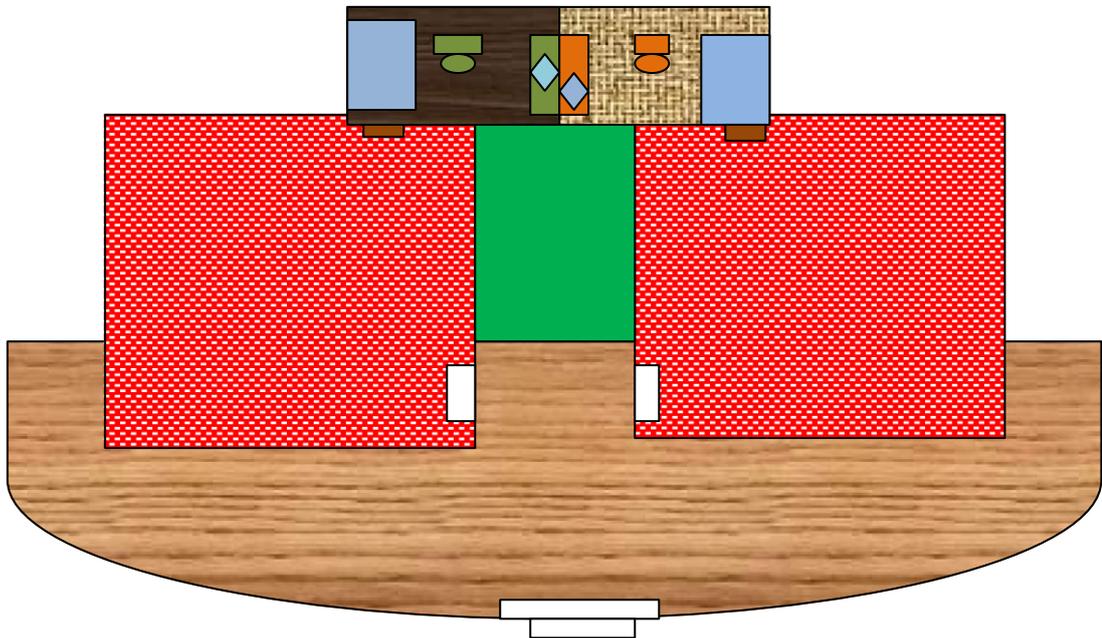


Figura 24. Plano habitaciones.

La gama de color:



Figura 25. Tonalidades de colores Gusto &Decoración

Los colores utilizados en los exteriores serán colores que transmitan paz en los momentos de ocio

Se empleara la gama de colores cálidos gama de colores fríos, gama de colores quebrados, gama de colores pastel. Todos estos nos permitirán crear un ambiente agradable resaltando la naturaleza.

Prados y Jardines:

Flores y plantas de colores cálidos bordearan la vivienda y llenan la terraza rózales tampoco faltan detalles con toque personal como los muebles que destacan el estilo natural del jardín.

Un pequeño estero nace próximo a la casa donde se podrán observar peces este estero toma forma junto a los jardines en los cuales varían piedras y rocas de diferentes tamaños así como también una amplia diversidad de plantas ornamentales que crean un espacio único y privilegiado.

La piscina se une a la vivienda a través de un estrecho sendero de adoquines donde se colocan las tumbonas y las sombrillas.

La frondosa vegetación del jardín crea un ambiente tranquilo, propicio para el descanso y la quietud que hace de este rincón un lugar único y especial ideal para

el descanso sin duda un paraíso terrenal, sobre el conjunto se funde la fachada interior de la casa que con sus muros trepados con plantas aromáticas complementan de manera armónica a los jardines con una línea arquitectónica y sus elementos decorativos crean un complemento ideal a este espacio exterior.

Paredes y anuncios exteriores:

Las paredes estarán diseñadas de hormigón armado con una combinación de ladrillo visto, también algunas están revestidas de caña guadua.

Presentación de las ventanas:

En su mayoría serán amplios ventanales formados por dos hojas de correderas con cristales que permitirán el acceso a la terraza además de proporcionar una excelente vista, también se utilizará un estilo propio de ventanas en los baños para mejorar las percepciones del entorno.



Figura 26. Presentación de las ventanas

Entradas:

Las entradas de la casa de turismo rural estarán cercadas con árboles ordenadamente sembrados para cercar el espacio donde se realizará la construcción a demás poseerá una cerca con alambrado interior.

Estacionamiento

El estacionamiento tendrá capacidad para 10 vehículos **Decoración:**

Los pequeños detalles harán la diferencia a la hora de decorar, Unos muebles desgastados y objetos simples de madera, bastan para dar un estilo de campo a la casa.



Figura 27. Tipo de decoración a emplear en la casa

Para lograr esta decoración utilizaremos muebles rústicos y objetos predominantemente de bambú y madera. Las flores, frescas o secas, siempre tienen lugar en este estilo.

Textiles:

Motivos y combinaciones basadas en la naturaleza que dan formas a los textiles llenos de encanto podemos encontrar telas estampadas así como cortinas y flecos diseños de mantas entre otros.

Toallas

Toallas calidad algodón 100% natural en de diferentes medidas y coloridos, ligeras, resistentes, suaves y esponjosas Medida: 30x30 / 30x50 / 50x100 / 75x140 / 100x200 cm.



Figura 28 Modelo de Toallas y colores

Pisos:

Para la Casa de Turismo Rural se emplearan los materiales cerámica, madera. Las cerámicas de inspiración rustica y estética artesanal destacados por sus colores naturales, y acabados envejecidos.

Iluminación:

Para complementar la decoración con estilo de campo Trabajamos en la iluminación, para crear un impacto visual y obtener diseños únicos que realcen la arquitectura, y generen espacios agradables siempre orientados a la sustentabilidad y ahorro energético utilizando la luz natural y la optimización del uso de la energía eléctrica. La iluminación artificial empleará artefactos de bronce o madera, lámparas rusticas. También podemos complementarla con velas decorativas colocadas en candelabros o mecheros.



Figura 29. Modelos de iluminaciones

Sonidos:

Los sonidos son otro complementó que permitirán al huésped sentirse conectado con la naturaleza por medio de los distintos sonidos naturales, que pueden llevar a los huéspedes a la más íntima paz en una atmosfera especial.

Aromas:

Un olor ambiental impregnado en el entorno proporcionara la relajación de los clientes y les proporcionara una sensación de calidez,

Cuadro 30. Aromaterapia el efecto de fragancias seleccionadas en las personas.

fragancia	Tipo de aroma	Categoría de aromaterapia	Uso tradicional	Efecto psicológico potencial sobre la gente.
Eucalipto	Alcanforado	Tonificante y estimulante	Agente desodorante y antiséptico y tranquilizante, ayuda a eliminar olores y puede usarse para limpiar la piel.	Estimulante y vigorizante, ayuda a crear equilibrio y a dar la sensación de limpieza e higiene.
Lavanda	Herbáceo	Calmante estabilizador tranquilizante	Relajante muscular, agente tranquilizante, astringente, acondicionador de la piel.	Relajante y calmante, ayuda a crear una sensación de seguridad y de comodidad.
Limón	Cítrico	Vigorizante edificante	Agente antiséptico tranquilizante	Aumenta los niveles de la energía y ayuda a que la gente se sienta feliz y rejuvenecida.

Composición de las paredes:

Materiales mixtos partes de hormigón armado y Bambú.

Composición del techo:

En el techado se empleara los materiales típicos así como también eternit.

Mobiliario:

El mobiliario que se empleara en la casa de turismo rural será sencillo, a su vez se visitara proveedores locales y nacionales de muebles para determinar la mejor oferta y obtener mejores precios, también se emplearemos ideas propias para la construcción de los mismos empleando elementos que puedan ser utilizados y reciclados.

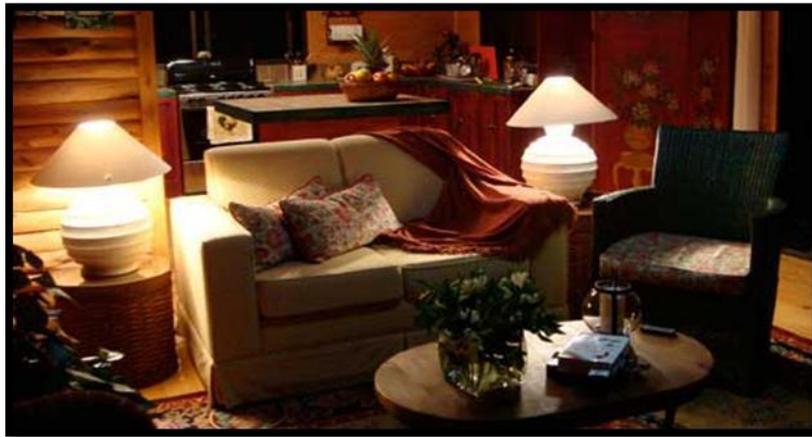


Figura 30. Modelo mobiliario casa **Mobiliario**

habitaciones:

Las habitaciones dispondrán de un mobiliario sencillo, compuesto por la cama colgante, un par de veladores, una o dos lámparas, una silla, una cesta para la ropa sucia y elementos decorativos adicionales.



Figura 30 .Mobiliario de las habitaciones.

Exhibición de productos de Mini Bar:

La introducción de los productos de mini bar se realizara en pequeños cofres de materiales rústicos, decoradas con flores y elementos especiales las mismas que permitirán una excelente presentación del producto en cada una de las habitaciones.



Figura 32. presentacion de mini bar habitaciones

Cajas y depósitos de basura:

Los depósitos de basura estarán localizados en las diferentes áreas tanto interior como exteriores de la casa además se situará un cesto de basura en cada habitación.



Figura 33. Modelos tachos de basura habitaciones y exteriores.

Los tachos de basura exteriores estarán diseñados con bambú el mismo que tendrá los diferentes compartimentos para los diferentes tipos de basura.

Presentación de llaves de habitación:

Las llaves de las habitaciones tendrán llamativos llaveros artesanales que permitirán generar la curiosidad y motivación del huésped, en los cuales se exhibirá el nombre de la habitación



Figura 34.Llaveros habitaciones

Presentación de Amenitis: la presentación de los amenitis será variada en las diferentes habitaciones las cuales tendrán una presentación natural y decorativa.

Presentación de Jabones.



Figura 35 .Modelos presentacion de amenitis casa de turismo rural. Fuente www.olx.es



Figura 36 .Modelos presentación de amenitis casa de turismo rural

Jabones

La cultura verde es algo que queremos compartir con nuestros huéspedes, utilizando las plantas y sus propiedades limpiadoras prefiriendo elaborar nosotros mismos los jabones utilizando productos naturales (libres de químicos) para el cuidado de la piel de nuestros invitados ayudando en el factor ecológico y contribuyendo con la belleza y salud.

Para su elaboración, se emplearán las siguientes plantas:

Avena: ideal para limpiar y suavizar la piel.

Romero: reconstituyente de la piel.

Manzanilla: ideal para pieles sensibles y secas por sus propiedades suavizantes



Figura 37 .Modelos jabones

Avisos y lista de precios

De acuerdo a la Ley de Turismo y el Reglamento General de Actividades Turísticas en cuanto a los avisos y listas de precios de los alojamientos disponen que .En todas las habitaciones y recepción se fijaran en lugares destacados la lista de precios aprobados para los diferentes servicios.

Todos los avisos, lista de precios y demás información para los huéspedes, deberán estar redactados al menos en español e inglés.



Figura 38.letreros casa de turismo rural

Precios

De acuerdo a la Ley de Turismo y el Reglamento General de Actividades Turísticas en cuanto a los precios Art.69.- los precios de los diferentes servicios que presten los alojamientos deberán ser aprobados por el ministerio de turismo para lo cual los establecimientos presentaran la correspondiente solicitud por duplicado hasta el mes de septiembre de cada año.

Los precios autorizados para cada alto no podrán ser alterados durante el transcurso del mismo sino por razones de fuerza mayor o caso fortuito debidamente aceptadas por el ministerio de turismo.

El misterio de turismo fijará un precio máximo para los distintos tipos de habitaciones en función de su capacidad y de los servicios de que estén dotadas.

Antes de la admisión de un cliente se deberá notificar el precio de los diferentes servicios. La falta de esta notificación lleva aparejada la obligación del alojamiento de facturar por el precio mínimo para el tipo de habitación que ocupe el cliente.

El precio de la pensión alimenticia no podrá exceder de la suma de los precios fijados para el desayuno, almuerzo y cena.

El precio de la pensión completa se obtendrá de la suma de los precios correspondientes a la habitación y a la pensión alimenticia.

A excepción de las pensiones ningún alojamiento para exigir a los clientes que se sujeten al régimen de pensión alimenticia completa.

El cliente que solicite acogerse al régimen de pensión completa queda obligado al pago de la tarifa convenida , aun cuando dejare de utilizar ocasionalmente alguno de los servicios que comprende dicho régimen , salvo con convenio en contrario.

Se entenderá que el precio del hospedaje comprende el uso de la habitación y servicios complementarios comunes, no pudiendo percibir el alojamiento ningún valor adicional por la utilización de dichos servicios comunes.

Para efecto de lo dispuesto en el presente artículo se consideraran servicios comunes las piscinas, hamacas, toldos, sillas, columpios, mobiliario propio de piscinas, playas, jardines y parques particulares

Habitaciones para el uso individual

En cuanto este punto la Ley de Turismo y el Reglamento General de Actividades Turísticas señala Art 71.- Habitaciones para uso individual.-los alojamientos deberán disponer de un diez por ciento del total de habitaciones para uso individual de no existir habitaciones disponibles.

En ningún caso podrá cobrarse a un cliente que ocupa una habitación doble una cantidad superior a la de la habitación individual de no existir habitaciones sencillas disponibles.

En el caso anterior y cuando posteriormente hubieren disponibles habitaciones sencillas, el hotelero podrá invitar al cliente a que cambien de habitación, poniendo a su disposición una individual, entendiéndose que de no aceptar el cliente se le podrá facturar por la totalidad del precio de la habitación que viene ocupando siempre que sea advertido de esta circunstancia.

Camas adicionales

En cuanto a las camas adicionales la Ley de Turismo Señala en el Art 72.- del Reglamento General de Actividades Turísticas el ministerio de turismo podrá autorizar la instalación de camas adicionales en las habitaciones de los establecimientos de alojamiento según las superficies de las mismas.

El precio de la cama adicional no podrá ser superior al cuarenta por ciento del máximo autorizado para la habitación sencilla o del veinte por ciento de la doble cuando en atención a la superficie de la habitación el ministerio de turismo autorice la instalación de una segunda cama adicional, el precio de esta no será superior al veinte por ciento de una habitación sencilla o al diez por ciento de una doble.

Forma de computar el precio

El precio de la habitación se computara de acuerdo al número de noches.

Jornada Hotelera

Podemos mencionar que la Ley de Turismo señala en su Reglamento General de Actividades Turísticas en el Art 74.- Jornada hotelera.- la jornada hotelera terminará a las catorce horas de cada día.

El cliente que no abandone a dicha hora la habitación que ocupa, se entenderá que prolonga su estadía un día más.

Si una vez anunciada su marcha o cumplido el plazo de estadía convenida, el cliente pretendiere prolongar su permanencia, el establecimiento podrá no aceptar la continuación del hospedaje si tuviera comprometida la habitación para otro cliente

Reserva de habitaciones

Para la reservación de habitaciones, el alojamiento deberá exigir un anticipo de precio por cada habitación reservada, cuyo monto no podrá exceder el un valor de un día de habitación.

La anulación de las reservaciones efectuadas no dará lugar al pago de indemnización alguna. Quedará a disposición del alojamiento la cantidad recibida en concepto de anticipo.

Cuando los clientes hubieren reservado habitaciones determinadas con especificación de su nombre (número) o situación el alojamiento estará obligado a ponerlas a disposición de aquellos en la fecha convenida.

Privacidad:

Valoramos la atmosfera privada y el servicio esmerado.

5.7.1 Actividades

En cuanto a las actividades que se emplearan en la operatividad de la casa de turismo rural recreacional Orillas del Estero serán las de proveer el alojamiento ecológico a nuestros amigos y huéspedes, así como también prestar el servicio de alimentos y bebidas los cuales en su mayoría serán elaborados con la producción obtenida de nuestra huerta familiar.

Facilitaremos un ambiente familiar agradable rodeado de tranquilidad para nuestros visitantes en nuestros hermosos jardines y piscina. Proporcionando un producto innovador de calidad manteniendo siempre un servicio esmerado, empleando todas las estrategias y buen uso del marketing en nuestra casa.

También se realizaran coordinadamente tours el manglar los cuales estarán planificados con la debida reservación realizada por los huéspedes los cuales podrán realizar tubing en el río admirando los hermosos rincones de esta la Parroquia Taura.

A su vez se trabajara en la elaboración de productos agrícolas para nuestro propio consumo, así como la fabricación de los jabones ecológicos para nuestros las respectivas habitaciones de nuestra casa.

5.7.2 Recursos, Análisis Financiero (ver anexo)

5.7.3 Impacto

En cuanto al impacto que provocara la realización de la propuesta este será positivo ya que al fin se podrá cubrir la falta de hospedaje que afectaba a los visitantes y turistas que seleccionaban a Taura como destino para su recreación.

También con la realización de esta propuesta se aportara positivamente al incremento de la planta turística de la Parroquia Taura así como también al cuidado de los recursos naturales de la zona como lo es el estero las Chivas que no ha sido abandonado y degradado durante mucho tiempo.

En cuanto los beneficios económicos para la inversionista son buenos ya que tiene buenos ingresos los cuales permiten cubrir los deudas adquiridas y permiten seguir en el mercado.

5.7.4 Lineamientos para evaluar la propuesta

Proponemos la evaluación a través de los siguientes indicadores:

- Demanda
- Liquidez
- Solvencia
- Márgenes de utilidad.

Conclusiones

Analizando la oportunidad de que existen actualmente en el mercado ante la necesidad de la población puedo afirmar que la población respalda totalmente esta propuesta y la misma despierta un gran interés por los clientes. A su vez los mismos quieren que se realice cuanto antes para poder visitar este destino con sus amigos y familiares.

Recomendaciones

- Proporcionar un servicio de calidad que pueda ser diferenciado por su servicio esmerado
- Buscar constantemente valores agregados innovadores para lograr una ventaja competitiva.
- Tratar a nuestros clientes como ellos lo merecen.
- Preservar el ambiente natural e incentivar a los huéspedes a implementar buenas practicas eco turísticas.
- Incentivar a la comunidad a proteger el medio ambiente
- Realizar actividades ecológicas que involucren a los huéspedes y la comunidad
- Elaborar promociones, ofertas y emplear estrategias para captar y sembrar clientes.
- Alinear los objetivos y estar listos para generar cambios.
- Motivar a nuestros clientes internos.

BIBLIOGRAFIA

MORALES CASTRO, Arturo: *Proyectos de Inversión evaluación y formulación*, Mc GranwHill, México ,2009.

HORNGREN, Oliver: *CONTABILIDAD octava edición*, PEARSON EDUCATION, México, 2010.

KOTLER, Philip, et al: *Marketing Internacional de lugares y destinos estrategias para la atracción de clientes y negocios en Latinoamérica*, PEARSON Educación, México, 2007.

FIGUEROA, Romeo: *Como hacer PUBLICIDAD Un enfoque teórico – práctico*, PEARSON Educación, México, 2007.

CHARLES T, Horngren: *Contabilidad de costos un enfoque gerencial Decimo segunda edición*, PEARSON PRENTICE HALL México Cuernavaca, 2007.

RAY Garison, Eric Noreen, Peter Brewer: *Contabilidad administrativa. Undécima Edición*, Mc Gran Hill, México – Monterrey ,2007.

HATTON, Ángela: *La guía definitiva del plan de marketing la vía rápida y más inteligente para elaborar un plan de marketing*, FINANCIAL TIMES Prentice Hall, Madrid.

Baca, Gabriel: *Evaluación de Proyectos*, quintaedición, Mc Graw Hill, México 2006.

CHEESE, Robert, Thomas, Elizabeth: *LA ORGANIZACIÓN BASADA EN EL TALENTO Estrategias para un mundo global, gestión del talento y el alto rendimiento*, FT Prentice Hall Financial Times España, 2008.

Salon del Plenario del Congreso Nacional: Ley de Turismo, Edi-GAB, Ecuador.
LOVERLOCK, Cristopher y WIRTZ, Jochen: *Marketing de Servicios – Personal Tecnología, Estrategia sexta edición*, Pearson Educations, 2009.

www.playacanelaecuador.com,2012

ANEXOS

Anexo: Formato de las entrevistas

<p style="text-align: center;">Universidad Estatal de Milagro</p> <p style="text-align: center;">PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO LCDA EN TURISMO Y HOTELERÍA</p> <p style="text-align: center;">Proyecto de Creación de Casa de Turismo Rural Recreacional.</p> <p>Encuesta.</p> <p>Su opinión nos interesa: le solicitamos unos minutos de su tiempo, para conocer sus opiniones, las mismas que nos permitirán diseñar un producto pensado y diseñado para usted.</p>				
OPCIONES	DA	TD	ED	TED
¿Cree usted que en la Parroquia Taura hace falta implementar una casa de Turismo Rural que ofrezca un hospedaje de tipo ecológico con servicios de calidad?				
¿Usted considera que este proyecto sería de gran importancia para incrementar atraer y desarrollar el turismo en la Parroquia Taura?				
¿Cree usted que con la planificación de servicios de calidad y manteniendo responsabilidad ambiental, social y turística se podría crear un espacio natural ecológicamente atractivo para el turista?				
¿Piensa usted que con la creación e implementación de la casa de turismo rural se eliminaría la problemática de falta de hospedaje para los turistas que visitan la Parroquia?				
¿Usted cree que la casa de turismo rural contribuirá con el desarrollo eco turístico de la Parroquia Taura logrando incrementar el número de turistas que visitan esta Parroquia?				
¿Cree usted que la atención al cliente, calidad, eficiencia, innovación, confort, higiene son algunas de las cualidades que podrán hacer un producto o servicio competitivo.?				
¿Cree usted que esta casa de turismo rural será rentable para poder mantenerse en el mercado?				
¿Considera importante una investigación de mercado para la creación y diversificación de servicios en la casa de turismo rural?				
¿Usted piensa que capacitando y motivando al talento humano se podrá lograr un servicio de calidad?				
¿Piensa usted que la casa de turismo rural deberá manejar métodos de conservación y sostenibles que eviten disminuir posibles riesgos ambientales?				
¿Cree usted que empleando el marketing como herramienta se podrá lograr un buen producto así un mayor número de huéspedes y turistas que visiten la Parroquia Taura?				
¿Cree usted que este proyecto se lo debería de realizarse inmediatamente y está de acuerdo con el mismo?				

Anexo: Formato de las entrevistas

Universidad Estatal de Milagro
PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO LCDA EN TURISMO Y
HOTELERÍA

Proyecto de Creación de Casa de Turismo Rural Recreacional.

APLICACIÓN DE LA ENTREVISTA

Nombre del entrevistado: _____

Preguntas:

- *¿Qué opinión tiene usted acerca del desarrollo del turismo en la parroquia Taura?*

- *¿Qué perspectiva tiene usted en cuanto a la falta de negocios turísticos en la Parroquia Taura?*

- *¿Piensa usted que una casa de turismo rural podría contribuir con el incremento y desarrollo del ecoturismo en la Parroquia Taura?*

- *¿Cree usted que se deberían de realizar tours en canoa involucrando a la comunidad y a los pescadores artesanales para conocer la vida del manglar y su belleza natural?*

- *¿Qué opina usted sobre el cuidado del medio ambiente y el entorno?*

- *¿Cree usted que la casa de turismo rural debería de contribuir en cuanto al cuidado del medio ambiente empleando normas y sistemas que fomenten la conservación de este recurso no renovable?*

- *¿Piensa usted que el proyecto de la casa rural será rentable en este sitio ya que no hay plazas de alojamiento?*

- *¿Cree usted que mediante Proyectos de Inversión evaluación y formulación que mediante alianzas estratégicas se podría realizar actividades turísticas que contribuyan a la conservación del río y del ambiente?*

- *¿Qué opina usted acerca del desarrollo del turismo comunitario y la economía familiar?*
- *¿Cómo podría contribuir usted con este proyecto?*
- *¿Cree usted que este proyecto debería realizarlo a corto plazo?*
- *¿Piensa usted que los pobladores de la parroquia Taura deberían ya de empezar a pensar en el turismo como una alternativa de desarrollo?*
- *.Subgerencias:*

Anexo: Fotografías de encuesta



Figura 39 .fotografía encuesta



Figura 40.Fotografía encuesta

Anexo solicitud de reserva

Casa de Turismo Rural Recreacional



Solicitud de reserve / room reservations request form.					
Fecha reserva					
Fecha de llegada			Fecha de salida		
Apellido del huesped:					
Nombre del huesped					
Atenciones especiales					
cargo		Compañía			
tarifa acordada		Forma de pago		garantía	
Servicios gratuitos					
	si	no		si	no
Habitación			Desayuno		
Llamadas			Almuerzo		
Lavandería			Cena		
Bebidas			Room service		
Observaciones					
Servicio de transporte			Hora:		
Solicitante recepcionista firma			Administrador firma.		
Aprobado: Administrador en caso De servicios gratuitos					

Figura 37. solicitud de reserva.

Anexo: Metodología de confirmación de Reserva.



Sr
Ligtho Yagami
Taura – Ecuador

Ref. Confirmación reserva alojamiento
Fecha: 1 al 7 de Octubre 2012.

Estimado señor Yagami.

La tarde de ayer recibimos un correo electrónico solicitando la reserva de una habitación, Complaciendo sus deseos tenemos el gusto de confirmarle la siguiente reserva

Titular: LigthoYagami

Fecha de llegada 1 de Octubre del 2012

Fecha de salida 7 de Octubre del 2012

Tipo de alojamiento habitación doble precio diario \$30,00.

Desayuno: dos típicos al precio de 6,00

Observaciones los precios señalados incluyen IVA.

Le comunicamos que el día de la fecha hemos recibido la cantidad de \$25,00 que tuvo a bien remitírnoslo a la cuenta bancaria.

Agradeciéndole por preferirnos, y en la espera de recibirlo en nuestra Casa de Turismo Rural, aprovechando la ocasión de enviarle un saludo muy cordial.

Anexo: Tarifas habitaciones.

Figura 41. Boleta de tarifas y precios.



Orillas del Estero
Tarifa de Precios

<i>Habitación individual.....</i>	<i>25,00</i>
<i>Habitación doble.....</i>	<i>30,00</i>
<i>Desayuno.....</i>	<i>3,00</i>
<i>Desayuno Típico.....</i>	<i>3,00</i>

Tu lugar natural ideal para descansar.

Anexo: Aspecto legal

RUC PERSONAS NATURALES - INSCRIPCIONES

- Original de cédula y papel de votación (último proceso electoral) entregar copia a color de la cédula (vigente).
 - Original y copia de la credencial emitida por el Ministerio de Relaciones Exteriores - REFUGIADOS
 - Original y entregar copia a color del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente (extranjero no residente).
- **PATENTE MUNICIPAL a nombre de la persona dueña del RUC (si no presenta la Patente Municipal, en la ventanilla firmará un Oficio Conminatorio).**

Presentar el original y entregar copia legible de cualquiera de los siguientes documentos:

- o Planilla de servicio eléctrico, telefónico, o agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- o Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción
- o Impuesto predial del año actual o del año anterior (siempre y cuando conste la dirección)
- o Contrato de arrendamiento, , inscrito en el juzgado de inquilinato de la jurisdicción donde corresponda y copia de la factura por el arrendamiento del inmueble el mismo que deberá corresponder a cualquiera de los último 3 meses.
- o Certificado de la Junta parroquial.

Artesanos: Original y copia de la calificación artesanal emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO (vigente).

Diplomáticos: Original y copia credencial de agente diplomático

Contadores: Título o carnet del colegio profesional respectivo; y, aquellos que trabajen en relación de dependencia presentarán un documento que lo certifique. (Carta firmada por el rep. legal).

Profesionales: Original y Copia del título universitario; o el certificado del senescyt:

Actividades educativas: Acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios. Menores no emancipados Original y copia de la cédula del representante del menor (padre o madre) quien solicitará el trámite.

Menores emancipados: Original y copia de la escritura pública en caso de emancipación voluntaria ó de sentencia judicial emitida por el juez competente.

ACTUALIZACION DE PERSONAS NATURALES

Se actualizará el RUC de persona natural cuando se modifique la siguiente información:

- Ubicación, actividad económica, medios de contacto, nombres comerciales entre otros.
- Los cambios en las actualizaciones del RUC, deben de estar soportados con la documentación requerida en la inscripción.

TRAMITES REALIZADOS POR TERCEROS

- Para el caso de inscripciones, actualizaciones, cese de RUC presentar original de la carta de autorización donde indique el trámite que se va a realizar y que el contribuyente manifieste su deseo de que el trámite sea realizado por la tercera persona en el SRI.
- Se entregará copia a color de la cédula de identidad o ciudadanía de la persona que realizará el trámite.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral de la persona que realizará el trámite y copia del certificado de votación del contribuyente que autoriza a la tercera persona.

NOTA: LOS CONTRIBUYENTES QUE NO HAN ACTUALIZADO SUS DATOS HASTA EL 01 DE ENERO DE 2004, SE SOLICITARA LA DOCUMENTACION COMPLETA DETALLADA EN LOS REQUISITOS DE INSCRIPCION.

Figura 42. Requisitos para el RUC.

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 0909881955001
APELLIDOS Y NOMBRES: CERVANTES GOMEZ NELLY YENNY
NOMBRE COMERCIAL:
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 11/01/1954 **FEC. ACTUALIZACION:** 31/05/2011
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 30/09/1989 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCION: 03/05/2000 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:** 31/05/2011

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

ACTIVIDADES DE ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLA

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: GUAYAS Cantón: DURAN Parroquia: ELOY ALFARO (DURAN) Número: SOLAR 4 Intersección: MANZANA Q
Referencia: CDLA. LOS HELECHOS - A UNA CUADRA DE LA DESPensa DE DON PERE Teléfono: 542811876

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE).

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

Figura 43. Registro único de contribuyente.

CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO
RUC: 0968513910001

DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS
CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO
TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS

No.:	TASA : \$
FECHA:	TITULO : \$
AÑO :	RECARGO : \$
RUC :	TOTAL : \$
NOMBRES:	
DIRECCION:	CATEGORIA: PRIMERA
ACTIVIDAD:	

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplen las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, así como la documentación, se procede a extender la presente TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS.

Este documento debe ser exhibido en el lugar visible y presentado cuando fuerde requerido.

Abnegacion y Disciplina
JEFE DE PREVENCIÓN **SIEMPRE LISTOS PARA SERVIRTE MEJOR**

19/03/2004 02:10:37 PM

Figura 44. Permiso cuerpo de bomberos



SOLICITUD DE REGISTRO



ALOJAMIENTO – ALIMENTOS Y BEBIDAS

REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO

- 1. Copia **certificada** de la Escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
- 2. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del registro Mercantil,
- 3. Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)
- 4. copia de la cédula de identidad, a color
- 5. Copia de la última papeleta de votación, a color
- 6. Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, **en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR EL NOMBRE COMERCIAL.**
- 7. Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento en las ciudades de:
Quito: Av. República 396 y Diego de Almagro Edif. Forum
Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno del Litoral
Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de Abril Edif. Acrópolis
- 8. Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
- 9. Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
- 10. Declaración de activos fijos para cancelación del 1 por mil, debidamente suscrita por el Representante Legal o apoderado de la empresa.
(Formulario del Ministerio de Turismo)
- 11. Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados

4 FOTOS

- Fachada
- Interior (Área de Mesas)
- Cocina / Área del Bar
- Baño

Revisado e ingresado por:.....

VERSION 01

Figura 45. Solicitud de registro

Anexo Recursos Financieros

INVERSION DE ACTIVOS

DESCRIPCION	C. UNITARIO	C. TOTAL
<u>MUEBLES Y ENSERES</u>		
VELADORES	40,00	520,00
CUADROS	12,00	72,00
LAMPARAS PARA HABITACION	12,00	144,00
PERESOSAS	10,00	60,00
HAMACAS	10,00	120,00
MUEBLE RECIBIDOR	150,00	150,00
MACETEROS VASIJAS COLGANTES	10,00	60,00
JUEGO DE SALA	500,00	500,00
BASE DE CAMAS TWINS	40,00	80,00
COLCHONES TWINS	50,00	100,00
COLCHONES DOS PLAZAS	90,00	450,00
BASES DE CAMA DOS PLAZAS	40,00	200,00
ADORNOS DE FUENTE DE AGUA	16,00	16,00
JUEGO DE SILLAS Y MESAS JARDIN	80,00	160,00
TV	600,00	600,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES		3.232,00
<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>		
CARPETAS	0,20	4,40
GRAPADORAS	2,00	6,00
SILLA	60,00	60,00
ESCRITORIO	170,00	170,00
FOLDERS	3,00	36,00
DVD	80,00	80,00
CAJAS DE CLIPS	1,41	4,22
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		360,62
<u>EQUIPO DE COMPUTACION</u>		
COMPUTADORA	600,00	600,00
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	100,00	100,00
TELEFONOS HABITACIONES	15,00	180,00
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		880,00
<u>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</u>		
ASPIRADORA	200,00	200,00
BOMBA DE AGUA	200,00	200,00
LABADORA	500,00	500,00
CONGELADOR ACOSTADO	400,00	400,00
DISPENSADOR DE AGUA	50,00	50,00
LICUADORA	100,00	100,00
CARRO DE LA CAMARERA	50,00	50,00
VELAS AROMATICAS	0,30	6,60
TACHOS DE BASURA	10,00	70,00
MANGUERA 200 MTROS	80,00	80,00
PAQUETES DE SORBETES	1,00	1,00
CUBIERTOS	1,00	35,00
JUEGOS DE HOYAS	40,00	40,00
CUCHILLOS JUEGO	15,00	15,00
CANASTA MINI	2,00	12,00
COCINA EMPOTRABLE A GAS	300,00	300,00
ADORNO SERVILLETERO	2,00	2,00
CARTILLAS DEL MINI BAR.	12,00	1,50
TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS		2.063,10
<u>EDIFICIOS</u>		
CONSTRUSCCION INSATALACIONES	40.000,00	40.000,00
TOTAL EDIFICIO		40.000,00
		46.535,72

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL
MUEBLES Y DECORACION	3.232,00	10%	26,93	323,20
EQUIPO DE COMPUTACION	880,00	33%	24,20	290,40
MAQUINASY EQUIPOS	2.063,10	10%	17,19	206,31
EDIFICIO	40.000,00	5%	166,67	2.000,00
EQUIPO DE OFICINA	360,62	10%	3,01	36,06
TOTAL	46.535,72		238,00	2.855,97

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				20.614,29
1	4.122,86	2.679,86	6.802,72	16.491,43
2	4.122,86	2.143,89	6.266,74	12.368,57
3	4.122,86	1.607,91	5.730,77	8.245,72
4	4.122,86	1.071,94	5.194,80	4.122,86
5	4.122,86	535,97	4.658,83	-
	20.614,29	8.039,57	28.653,86	

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		51.535,72
APORTE PROPIO - ACCIONISTAS	60%	30.921,43
FINANCIADO	40%	20.614,29
		51.535,72

TASA		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	13,00%	0,13
		0,13

PRESTAMO BANCARIO		
Prestamo Bancario	20.614,29	2.679,86

FINANCIAMIENTO

TABLA DE AMORTIZACIÓN

PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				20.614,29
1	343,57	223,32	566,89	20.270,72
2	343,57	223,32	566,89	19.927,15
3	343,57	223,32	566,89	19.583,57
4	343,57	223,32	566,89	19.240,00
5	343,57	223,32	566,89	18.896,43
6	343,57	223,32	566,89	18.552,86
7	343,57	223,32	566,89	18.209,29
8	343,57	223,32	566,89	17.865,72
9	343,57	223,32	566,89	17.522,14
10	343,57	223,32	566,89	17.178,57
11	343,57	223,32	566,89	16.835,00
12	343,57	223,32	566,89	16.491,43
	4.122,86	2.679,86	6.802,72	

PUNTO DE EQUILIBRIO

DATOS	
ventas	37.080,00
costo fijos	24.393,04
Costos variables	2.170,00

Y

X

37.080,00
26.563,04
2.170,00

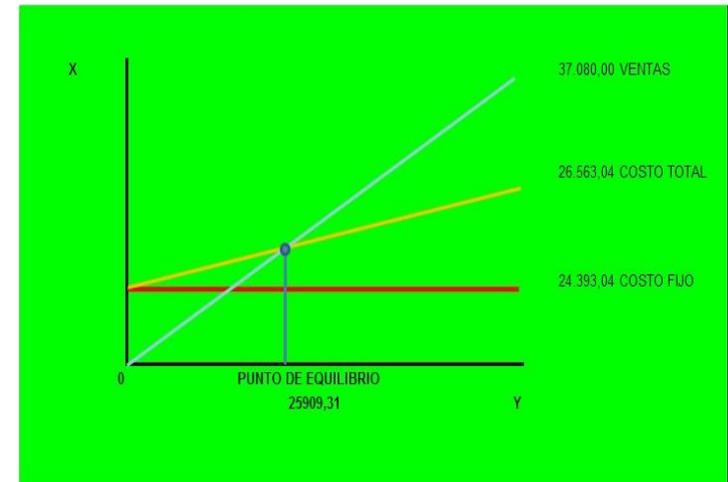
$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{24393,04}{0,94148}$$

$$PE = 25909,31$$

69,87%

32386,63697 # de unidades que tengo q producir al año

25909,30958 valor en dolares minimo para vender



DETALLE DE GASTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE ADMINISTRATIVO	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00	4.560,00	4.788,00	5.027,40	5.278,77	5.542,71
1	RECEPCIONISTA	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	3.360,00	3.528,00	3.704,40	3.889,62	4.084,10
1	HOUSEKEEPING	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	3.360,00	3.528,00	3.704,40	3.889,62	4.084,10
1	ALIMENTOS Y BEBIDAS	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	3.360,00	3.528,00	3.704,40	3.889,62	4.084,10
	APORTE PATRONAL	148,23	148,23	148,23	148,23	148,23	148,23	148,23	148,23	148,23	148,23	148,23	148,23	1.778,76	1.867,70	1.961,08	2.059,14	2.162,09
	DECIMO CUARTO	97,32	97,32	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	1.174,64	1.176,00	1.293,60	1.422,96	1.565,26
	DECIMO TERCERO	99,03	99,03	99,03	99,03	99,03	99,03	99,03	99,03	99,03	99,02	99,02	99,02	1.188,33	1.275,91	1.451,80	1.524,38	1.600,60
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.564,58	1.564,58	1.565,26	1.565,25	1.565,25	1.565,25	18.781,73	19.691,61	20.847,08	21.954,11	23.122,96						

GASTOS DE GENERALES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	VIATICOS	30,00		-	-	-	-	-	30,00		-	-	-	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
	LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO	30,00	30,00	20,00	20,00	20,00	30,00	20,00	20,00	30,00	30,00	30,00	30,00	310,00	325,50	341,78	358,86	376,81
	SERVICIOS BASICOS	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	30,00	30,00	30,00	40,00	40,00	40,00	450,00	472,50	496,13	520,93	546,98
	CRISTALERIA	30,05	30,05	30,05	30,05	30,05	30,05	30,05	30,05	30,05	30,05	30,05	30,05	360,60	378,63	397,56	417,44	438,31
	LENCERIA	121,23	121,23	121,23	121,23	121,23	121,23	121,23	121,23	121,23	121,23	121,23	121,23	1.454,74	1.527,48	1.603,85	1.684,04	1.768,25
	UTILES DE OFICINA	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86
	DEPRECIACION MUEBLES Y DECORACION	26,93	26,93	26,93	26,93	26,93	26,93	26,93	26,93	26,93	26,93	26,93	26,93	323,20	323,20	323,20	323,20	323,20
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	290,40	290,40	290,40	-	-
	DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	17,19	17,19	17,19	17,19	17,19	17,19	17,19	17,19	17,19	17,19	17,19	17,19	206,31	206,31	206,31	206,31	206,31
	DEPRECIACION DE EDIFICIO	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	36,06	36,06	36,06	36,06	36,06
	TOTAL GASTOS GENERALES	499,28	469,28	459,28	459,28	459,28	469,28	449,28	479,28	459,28	469,28	469,28	469,28	5.611,31	5.749,08	5.893,73	5.755,22	5.914,70

GASTO DE VENTAS		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	PUBLICIDAD	100,00		-	100,00		-	200,00		-	-	-	-	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
	ALIMENTOS Y BEBIDAS	100,00	120,00	150,00	160,00	150,00	150,00	160,00	160,00	160,00	150,00	150,00	160,00	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	200,00	120,00	150,00	260,00	150,00	150,00	360,00	160,00	160,00	150,00	150,00	160,00	1.600,00	1.660,00	1.723,00	1.789,15	1.858,61

GASTOS DE FINANCIAMIENTO		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	GASTOS DE INTERES	223,32	223,32	223,32	223,32	223,32	223,32	223,32	223,32	223,32	223,32	223,32	223,32	2.679,86	400,00	400,00	400,00	400,00
	TOTAL GASTOS DE FINANCIAMIENTO	223,32	2.679,86	400,00	400,00	400,00	400,00											

GASTOS INDIRECTOS	2.063,86	2.033,86	2.024,54	2.024,54	2.024,54	2.034,54	2.014,54	2.044,54	2.024,54	2.034,53	2.034,53	2.034,53	2.034,53	24.393,04	25.440,69	26.740,82	27.709,33	29.037,67
GASTOS GENERALES	261,28	231,28	221,28	221,28	221,28	231,28	211,28	241,28	221,28	231,28	231,28	231,28	231,28	2.755,34	2.893,11	3.037,76	3.189,65	3.349,13
DEPRECIACION	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	238,00	2.855,97	2.855,97	2.855,97	2.565,57	2.565,57
														2.855,97	5.711,94	8.567,92	11.133,49	13.699,06

COSTO DE VENTAS

DETALLE	ENE	FEBR	MARZ	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	400,00	420,00	441,00	463,05	486,20
ALIMENTOS Y BEBIDAS	100,00	120,00	150,00	160,00	150,00	150,00	160,00	160,00	160,00	150,00	150,00	160,00	1770,00	1.858,50	1.951,43	2.049,00	2.151,45
	200,00	120,00	150,00	260,00	150,00	150,00	360,00	160,00	160,00	150,00	150,00	160,00	2170,00	2278,50	2392,43	2512,05	2637,65

PRESUPUESTO DE INGRESOS

INGRESOS POR VENTA	P.U.	ENE	FEB	MARZ	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
HABITACIONES	30,00	360,00	660,00	360,00	660,00	660,00	540,00	540,00	480,00	660,00	660,00	660,00	660,00	6.900,00	7.245,00	7.607,25	7.987,61	8.386,99
HABITACIONES	25,00	300,00	500,00	400,00	500,00	500,00	300,00	400,00	400,00	500,00	500,00	500,00	500,00	5.300,00	5.565,00	5.843,25	6.135,41	6.442,18
ENTRADAS PISCINA	2,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11.340,00	11.907,00	12.502,35	13.127,47
ALIMENTOS Y BEBIDAS	3,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
ALQUILERES	40	480,00	480,00	480,00	640,00	480,00	480,00	480,00	480,00	640,00	640,00	800,00	800,00	6.880,00	7.224,00	7.585,20	7.964,46	8.362,68
TOTAL DE INGRESOS		2.640,00	3.140,00	2.740,00	3.300,00	3.140,00	2.820,00	2.920,00	2.860,00	3.300,00	3.300,00	3.460,00	3.460,00	37.080,00	38.934,00	40.880,70	42.924,74	45.070,97

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS	37.080,00	38.934,00	40.880,70	42.924,74	45.070,97	204.890,41
(-) COSTO DE VENTAS	2.170,00	2.278,50	2.392,43	2.512,05	2.637,65	11.990,62
UTILIDAD BRUTA	34.910,00	36.655,50	38.488,28	40.412,69	42.433,32	192.899,79
COSTOS INDIRECTOS	24.393,04	25.440,69	26.740,82	27.709,33	29.037,67	133.321,54
UTILIDAD OPERACIONAL	10.516,96	11.214,81	11.747,46	12.703,36	13.395,66	59.578,24
(-) GASTOS FINANCIEROS	2.679,86	2.143,89	1.607,91	1.071,94	535,97	8.039,57
UTILIDAD ANTES PART. IMP	7.837,10	9.070,93	10.139,54	11.631,42	12.859,69	51.538,67
PARTICIPACION EMPLEADOS	1.175,57	1.360,64	1.520,93	1.744,71	1.928,95	7.730,80
UTILIDAD ANTES DE IMPTO	6.661,54	7.710,29	8.618,61	9.886,70	10.930,73	43.807,87
IMPUESTO RENTA	1.532,15	1.696,26	1.896,09	2.175,07	2.404,76	18.682,77
UTILIDAD NETA	5.129,38	6.014,02	6.722,52	7.711,63	8.525,97	32.855,90

BALANCE GENERAL

CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA -BANCOS	5.000,00	37.080,00	38.934,00	40.880,70	4.292.474,00	4.507.097,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.000,00	37.080,00	38.934,00	40.880,70	4.292.474,00	4.507.097,00
ACTIVOS FIJOS	46.535,72	46.535,72	46.535,72	46.535,72	46.535,72	46.535,72
DEPRECIAC. ACUMULADA		2.855,97	5.711,94	8.567,92	11.133,49	13.699,06
TOTAL DE ACTIVO FIJO	46.535,72	43.679,75	40.823,78	37.967,80	35.402,23	32.836,66
TOTAL DE ACTIVOS	51.535,72	80.759,75	79.757,78	78.848,50	4.327.876,23	4.539.933,66
PASIVO						
CORRIENTE						
PRESTAMO	30.921,43	16.491,43	12.368,57	8.245,72	4.122,86	-
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	-	1.175,57	1.360,64	1.520,93	1.744,71	1.928,95
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	-	1.532,15	1.696,26	1.896,09	2.175,07	2.404,76
TOTAL PASIVO	30.921,43	19.199,15	15.425,48	11.662,74	8.042,64	4.333,71
PATRIMONIO						
APOORTE CAPITAL	20.614,29	20.614,29	20.614,29	20.614,29	20.614,29	20.614,29
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	5.129,38	6.014,02	6.722,52	7.711,63	8.525,97
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	-	-	5.129,38	11.143,41	17.865,92	25.577,55
TOTAL PATRIMONIO	20.614,29	25.743,67	31.757,69	38.480,21	46.191,84	54.717,81
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	51.535,72	44.942,82	47.183,17	50.142,95	54.234,49	59.051,53

35816,93

32574,61

28705,55

4273641,75

4480882,13

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS OPERATIVOS							
VENTAS	-	37.080,00	38.934,00	40.880,70	42.924,74	45.070,97	204.890,41
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		37.080,00	38.934,00	40.880,70	42.924,74	45.070,97	204.890,41
EGRESOS OPERATIVOS							
INVERSION INICIAL	51.535,72		-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	18.781,73	19.691,61	20.847,08	21.954,11	23.122,96	104.397,49
GASTO DE VENTAS	-	1.600,00	1.660,00	1.723,00	1.789,15	1.858,61	8.630,76
GASTOS GENERALES	-	2.755,34	2.893,11	3.037,76	3.189,65	3.349,13	15.224,99
GASTO DE MANTENIMIENTO	-	1.770,00	1.858,50	1.951,43	2.049,00	2.151,45	9.780,37
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	1.175,57	1.360,64	1.520,93	1.744,71	1.928,95
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	1.532,15	1.696,26	1.896,09	2.175,07	2.404,76
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	51.535,72	24.907,07	28.810,93	30.616,17	32.398,93	34.401,94	142.367,32
FLUJO OPERATIVO	-51.535,72	12.172,93	10.123,07	10.264,53	10.525,81	10.669,04	53.755,37
INGRESOS NO OPERATIVOS							
PRESTAMO BANCARIO	30.921,43	-	-	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	30.921,43	-	-	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERATIVOS							
INVERSIONES							
PAGO DE CAPITAL	-	4.122,86	4.122,86	4.122,86	4.122,86	4.122,86	20.614,29
PAGO DE INTERESES	-	2.679,86	2.143,89	1.607,91	1.071,94	535,97	8.039,57
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	6.802,72	6.266,74	5.730,77	5.194,80	4.658,83	28.653,86
FLUJO NETO NO OPERATIVO	30.921,43	-6.802,72	-6.266,74	-5.730,77	-5.194,80	-4.658,83	-28.653,86
FLUJO NETO	-20.614,29	5.370,21	3.856,32	4.533,76	5.331,00	6.010,21	25.101,51
SALDO INICIAL	-	5.000,00	10.370,21	14.226,54	18.760,29	24.091,30	
FLUJO ACUMULADO	-	10.370,21	14.226,54	18.760,29	24.091,30	30.101,51	

TIR DEL NEGOCIO
2%

TIR DEL INVERSIONISTA
4%

INDICES FINANCIEROS

DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	51.535,72	12.172,93	10.123,07	10.264,53	10.525,81	10.669,04

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	11,00%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	53.755,37
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	51.535,72
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	20,86%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		39.953,27
VAN	POSITIVO	91.488,99
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	0,44
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	-56,33
TASA INTERNA DE RETORNO		0,01

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	37080,00
COSTO DIRECTO	2.170,00
COSTO INDIRECTO	24393,04
FLUJO NETO	5370,21
PAGO DE DIVIDENDOS	4122,86
GASTOS FINANCIEROS	2679,86
GASTOS PERSONAL	18781,73
ACTIVOS FIJOS NETOS	43.679,75

PUNTO DE EQUILIBRIO	
EN DOLARES	25909,31
EN PORCENTAJE	69,87%

CAPITAL DE TRABAJO		
	POSITIVO	4533,76
INDICE DE LIQUIDEZ	MAYOR A 1	2,30
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	MENOR A 50%	57,88
INDICE DE EMPLEO		0,43

DATOS	
ACTIVO CORRIENTE	37.080,00
ACTIVOS TOTALES	80.759,75
UTILIDAD NETA	5.129,38

RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ			
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	0,5409	54,09%

RENDIMIENTO CORRIENTE			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0,0635	6,35%

RAZONES	
UTILIDAD OPERATIVA	53.755,37
GASTOS FINANCIEROS	8.039,57
INVERSION INICIAL	51.535,72
UTILIDAD NETA	32.855,90
VALOR DEL CREDITO	20.614,29
VENTAS	204.890,41
COSTO DE VENTA	145.312,16
TOTAL DEL ACTIVO	32.836,66

Costo de Producción

4045,25
7

