



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
SEDE ESMERALDAS - PUCESE-



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TESIS DE GRADO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
UNA FINCA ECO TURÍSTICA EN EL RECINTO TIMBRE PARROQUIA  
SAN MATEO CANTÓN ESMERALDAS, PROVINCIA DE  
ESMERALDAS.”**

Previo al Grado Académico de INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN  
PRODUCTIVIDAD.

AUTORA:

JENNIFER MARITZA PERDOMO GALLEGOS

ASESOR DE TESIS:

LIC. JOHANNA RODRIGUEZ

ESMERALDAS - 2012

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD.

---

PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

---

LECTOR 1

---

LECTOR 2

---

DIRECTOR DE ESCUELA

---

DIRECTOR DE TESIS

Esmeraldas, \_\_\_\_\_

**AUTORÍA**

Yo, JENNIFER PERDOMO GALLEGOS, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de ésta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora.

.....  
Jennifer Maritza Perdomo Gallegos  
C.I. 080304630-9

## **DEDICATORIA**

Primeramente quiero darle gracias a Dios por haber permitido que culmine este proyecto de tesis.

Además dedicarles este trabajo a mis padres quienes fueron una ayuda incondicional en este tiempo de mis estudios y en todo momento por ser los pilares de mi existencia, también quiero agradecerles a mis hermanos y a mi novio que de una u otra forma me han estado apoyando y animándome en cada situación que se me ha presentado en la realización de este proyecto.

Jennifer Perdomo G.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primeramente a Dios por haber permitido que cumpla una etapa mas en mi vida, al igual quiero gratificar a mis padres por su apoyo incondicional que en todo momento me supieron retribuir y por estar conmigo en cada instante en mi vida estudiantil.

También agradezco de una manera especial a la Lic. Johanna Rodríguez (Asesora), que ha estado todo este tiempo apoyándome con sus conocimientos y que ha sido la dirección de este proyecto para lograr el objetivo deseado, a la Econ. Roxana Benítez y al Ing. Gimmy Jácome (lectores) en la cual también han sido de gran apoyo para la realización de este proyecto y han sido el complemento para obtener el resultado efectivo.

Jennifer Perdomo G.

# INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

CONTENIDOS	PÁGINAS
Portada	
Tribunal de graduación	i
Autoría	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Índice	v
Resumen	vi
Abstract	vii
<b>1. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>2. Materiales y Métodos de la investigación</b>	<b>3</b>
<b>3. Resultados</b>	<b>6</b>
3.1. Presentación de los Resultados.	6
3.2. Interpretación de las Encuestas.	17
3.3. Conclusiones del Estudio de Mercado.	17
3.4. Análisis FODA.	18
3.5. Estrategias.	19
3.6. Estrategia de Comercialización	20
3.7. Análisis de la Competencia	20
3.7.1. Características de sus Clientes	25
3.7.2. Canales de Comercialización se la Competencia	25
3.7.3. Estrategias de Mercadeo	26
3.8. Servicio a Ofertar.	26
3.8.1. Necesidades que cubre el Servicio	26
3.8.2. Tipo de Servicio	26
3.8.3. Descripción de los Servicios	27
3.8.3.1. Servicios Adicionales	28
3.8.4. Ciclo de Vida del Servicio	28
3.9. Análisis de la Demanda	29
3.9.1. Segmentación del Mercado	29
3.9.2. Tipo de Mercado	29
3.9.3. Conducta de Compra de los Clientes	29
3.9.4. Precios	29

3.9.5. Ventaja Competitiva	30
3.9.6. Estrategias genéricas para Competir	31
3.9.7. Canales de Comercialización	32
3.9.8. Análisis General de La Competencia	32
3.10. Pronóstico de Ventas	33
3.10.1. Análisis del Pronóstico de Ventas	33
3.11. Proyección de la Demanda	34
3.12. ESTUDIO TÉCNICO	35
3.12.1. Diagrama de Flujo del Servicio	35
3.12.2. Diseño de los Procesos del Servicio	36
3.12.3. Manuales de Procedimiento del Servicio	37
3.13. Tamaño y Localización	39
3.13.1. Tamaño	39
3.13.2. Localización	39
3.13.2.1. Macro Localización	39
3.13.2.2. Micro Localización.	39
3.13.2.3. Mapa de Ubicación	40
3.13.2.4. Particularidades de la localización del Proyecto	40
3.13.3. Distribución de las Instalaciones	41
3.13.4. Plano de Implantación	42
3.14. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	43
3.14.1. Nombre del Negocio	43
3.14.2. Logo	43
3.14.3. Slogan	43
3.14.4. Misión	44
3.14.5. Visión	44
3.14.6. Objetivos	44
3.14.6.1. Objetivos General	44
3.14.6.2. Objetivos Específicos	44
3.14.7. Duración del Proyecto.	45
3.14.8. Tipo de Organización Empresarial.	45
3.14.9. Trámites y Aspectos Legales de la Empresa	46
3.14.10. Organigrama Estructural	49
3.14.11. Organización Funcional	49
3.15. ESTUDIO ECONÓMICO	54
3.15.1. Objetivos del Estudio Económico	54
3.15.2. Inversión Inicial	54

3.15.3. Detalle de la Inversión Inicial	55
3.15.4. Muebles y Equipos del Área Administrativa	57
3.15.5. Costos y Gastos	57
3.16. Gastos Administrativos	59
3.16.1. Sueldos y Salarios	61
3.17. Fuentes de Financiamiento.	63
3.18. Depreciaciones	63
3.19. Pronostico de Compras y Ventas	64
3.20. Presupuestos de Costos y Gastos	64
3.21. Capital de Trabajo	65
3.22. Balance de Situación Inicial	66
3.23. Flujo de Efectivo	67
3.24. Punto de Equilibrio	71
3.25. Análisis de Impactos	73
3.25.1. Impacto Socio - Cultural.	74
3.25.2. Impacto Económico.	75
3.25.3. Impacto Educativo.	76
3.25.4. Impacto Ambiental.	77
3.25.5. Impacto Global Del Proyecto.	78
<b>4. Conclusiones y Recomendaciones</b>	<b>79</b>
4.1. CONCLUSIONES	79
4.2. RECOMENDACIONES	80
5. FUENTES BIBIOGRAFICAS	81
5.1 Bibliografía	81
5.2 Linkografia	82
ANEXOS	84

## **LISTA DE CUADROS**

Cuadro 1. Análisis FODA	18
Cuadro 2. Análisis de la Competencia	20
Cuadro 3. Servicio que ofrece la competencia	23
Cuadro 4. Fortalezas y Debilidades de la Competencia	24
Cuadro 5. Muebles y Enseres	55
Cuadro 6. Equipos y Utensilios de cocina	56
Cuadro 7. Equipos Informáticos	57
Cuadro 8. Equipo y Oficina	57
Cuadro 9. Edificación de instalaciones casa Finca	57
Cuadro10. Gastos Administrativos	59
Cuadro 11. Suministro de Limpieza	59
Cuadro 12. Gastos de Constitución	60
Cuadro 13. Equipos de Entretenimiento de la finca	60
Cuadro 14. Sueldos y Salarios	61
Cuadro 15. Nomina laboral	62
Cuadro 16. Autores fuentes de financiamiento	63
Cuadro 17. Resumen de depreciaciones	63
Cuadro 18. Pronósticos de compras y ventas	64
Cuadro 19. Presupuesto de Costos y Gastos	64
Cuadro 20. Capital de trabajo	65
Cuadro 21. Balance situación inicial	66
Cuadro 22. Flujo de Efectivo	67
Cuadro 23. Indicadores financieros del proyecto	69
Cuadro 24. Resumen de costos fijos y variables	71
Cuadro 25. Calculo punto de Equilibrio	72

## **LISTA DE TABLAS**

Tabla 1. Precios por servicios	30
Tabla 2. Pronósticos de Ventas	33
Tabla 3. Calculo Demanda Proyectada	35
Tabla 4. Resumen de Inversión Total	54
Tabla 5. Total de Inversión	55
Tabla 6. Análisis de Impactos	73
Tabla 7. Impacto Socio - Cultural.	74

Tabla 8. Impacto Económico.	75
Tabla 9. Impacto Educativo	76
Tabla 10. Impacto Ambiental	77
Tabla 11. Impacto global del Proyecto	78

### **LISTA DE GRÁFICOS**

Grafico 1. Representación de Pregunta 1 de la Encuesta	6
Grafico 2. Representación de Pregunta 2 de la Encuesta	7
Grafico 3. Representación de Pregunta 3 de la Encuesta	8
Grafico 4. Representación de Pregunta 4 de la Encuesta	9
Grafico 5. Representación de Pregunta 5 de la Encuesta	10
Grafico 6. Representación de Pregunta 6 de la Encuesta	11
Grafico 7. Representación de Pregunta 7 de la Encuesta	12
Grafico 8. Representación de Pregunta 8 de la Encuesta	13
Grafico 9. Representación de Pregunta 9 de la Encuesta	14
Grafico 10. Representación de Pregunta 10 de la Encuesta	15
Grafico 11. Representación de Pregunta 11 de la Encuesta	16
Grafico 12. Diseños de los procesos	36

### **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1. Mapa de Ubicación	40
Figura 2. Distribución de las instalaciones	41
Figura 3. Plano de implantación	42
Figura 4. Logo	43
Figura 5. Organigrama Estructural	49

## **RESUMEN**

En el presente proyecto se explica de manera sistemática la creación de una Finca Eco turística en el recinto Timbre, parroquia San Mateo Cantón y provincia de Esmeraldas, para que esté al servicio de las personas y turistas que buscan de un ambiente sano, de esparcimiento en familia y amigos gozando de la paz y la naturaleza, además de los servicios de entretenimientos que brindaría la finca.

El estudio de mercado que se realizó, constituyó el sustento del proyecto, porque se demuestra, que si existe gran parte de la población que estaría dispuesta a visitar la finca eco turística para disfrutar de sus variados servicios de entretenimiento, ya que existe un número muy importante de personas que acuden de manera frecuente a pasear con sus familias y amigos, y demandan otras alternativas de sitios a donde acudir para pasar un día ameno y reconfortante.

La inversión que se determina dentro del proyecto es de \$60.909,68 dólares y estará financiado en su totalidad por capital propio, ya que es una cifra que está dentro de los parámetros financieros normales para iniciar un negocio y a la vez se demuestra que el proyecto, además de ser rentable por tener una TIR 16,25%, se recuperaría la inversión dentro de los primeros 5 años y 4 meses, situación que habla muy bien del éxito del negocio.

Para proyectar las ventas, se tomó como referencia las poblaciones más cercanas a la ubicación del proyecto, no dejando de lado a los turistas de paso que visitan la ciudad de Esmeraldas y que también serian clientes potenciales de la finca eco turística “HEALTHY LIFE”.

# **"FEASIBILITY STUDY FOR THE IMPLEMENTATION OF A FARM ECO TOURISM SITE IN SAN MATEO PARISH RING EMERALDAS CANTON, ESMERALDAS PROVINCE."**

## **Abstract**

In the present project itself she Explains her systematic way of creation of one lot Echo Land tourism precinct in the parish San Unglazed Doorbell Corner and Province of Esmeraldas, Which it may be at the servicing of the human beings and tourist Which They search of one habitat wholesome, of recreation at kinfolk and friends and enjoying the peace of her nature, to others of the toilets of entertainments Which would give her land lot. With the survey of market Which she Achieved in order itself to sustenance of the project, Which proves itself Whether she exists large part of the population it would be arranged Which to visit her land lot in order to miss tour of his assorted luxuriate toilets of entertainment , in as much as she exists a number of highly significant of human beings be present Which of frequent way to saunter with His families and friends, and complainer other alternative of sites to where in order to be present one day while away convivial and comforting. Her reversal Within Which determines itself of the project is of \$ 60.909,68 dollars and it will be in her totality financing capital around fitting, in as much as is one numeral Which is Into the financial parameter in order to open normally a bargain and at the Which proves itself same time the project besides being profitable one TIR own around 16.25%, retrieve her reversal itself into the leading 5 years and 4 months, situation which do you speak well done of the success of the business transaction. In order to layout the salt itself she took as reference the Populations but not distant at the emplacement of the project, not They leave of side at the age of tourist visit of passing Which They're too Which Esmeraldas and potential customers of the land ECHO lot tour "Healthy Life".

## 1. INTRODUCCIÓN

La Provincia de Esmeraldas, está situada en la costa noroccidental del Ecuador, con una extensión de 15,239 Kms<sup>2</sup> y con 520.711 habitantes<sup>1</sup>, es la provincia costera del norte del país que limita con Colombia, es la capital provincial fundada el 21 de septiembre de 1526, es uno de los puertos principales del Ecuador, terminal del oleoducto transandino; y alberga al 80% de la población negra del Ecuador, con un clima agradable donde su temperatura varía entre 21 y 25 °C, gran parte de su economía depende de la exportación de camarón y cacao, los principales cultivos permanentes, por área sembrada, son palma africana, cacao, banano, y plátano; así mismo los recursos de la faja costera son la pesquería y productos bioacuáticos.

La industria petroquímica y el turismo, también son significativos para la provincia; en el tema del turismo tiene artesanías de talla de coral negro, damahagua (tela de árbol), cestería de rampíra e instrumentos musicales.

Tiene playas de gran importancia turística, como las del sector sur, entre las que más se destacan están las de Tonsupa, Atacames, Súa, Muisne, Mompiche, Las Manchas; Reservas de interés ecológico y científico como la Reserva Ecológica Cayapas - Mataje y Cotacachi – Cayapas, ubicadas al norte de la provincia y la Reserva Mache Chindul al sur; también cuenta con los bosques de manglares más altos del mundo, estos están ubicados en la comunidad de Majahual del Cantón Eloy Alfaro.

La provincia posee 8 cantones: Atacames, Esmeraldas, Eloy Alfaro, Muisne, Quinindé, San Lorenzo y el recientemente creado Rioverde y la Concordia con un total de 56 parroquias rurales.

El crecimiento poblacional de la provincia de Esmeraldas, es anual alcanza el 3.5%, en contraste con el promedio nacional que es del 1.9%; en otras palabras, una diferencia en la tasa anual de crecimiento del 1.6%<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Agenda para la transformación productiva territorial 2011 – 2013 (Ministerio de Coordinación de la Producción Emplea y Competitiva)

<sup>2</sup> SISE, 2001 Fascículo Esmeraldas.

<sup>3</sup>La “provincia Verde” como se la conoce a nivel nacional, cuenta con una capacidad hotelera de 16 mil plazas y unos 300 hoteles y hosterías, principalmente en Las Peñas, Tonsupa, Atacames, Súa y Same.

La recuperación del turismo de primer nivel, tanto de las costas de Esmeraldas como el ecoturismo y turismo comunitario, es impulsada por la Cámara de Turismo de la “provincia verde”, en convenio con los municipios de Quinindé, Eloy Alfaro, Río Verde, Muisne, y San Lorenzo, busca atraer turistas durante todo el año con paquetes promocionales para la temporada baja que sería los meses Enero, Marzo, Mayo y Septiembre.

El primer recurso que vende la provincia es el turismo de sol y playa, donde la mayor oferta turística se direcciona hacia un turismo de consumo masivo, en las diferentes temporadas, donde en ocasiones existe agotamiento por el uso de determinados recursos, en este caso las playas. Pese a la existencia de la gran cantidad de recursos turísticos naturales y culturales que posee, no existen alternativas de turismo de naturaleza.

Según Alfredo Ascanio G. y Marcus Vinicius Campos cuando hablan sobre “Turismo Sustentable, año 2011” , nos indica que el ecoturismo esta basado en la naturaleza puede ser definido como “viajar en forma responsable hacia áreas naturales conservando el medio ambiente y mejorando el bienestar de las comunidades locales” por otra parte el autor Fausto Garcés Guerrero del libro “Desarrollo de proyectos de ecoturismo, año 1995” nos da a conocer que el ecoturismo es una alternativa para solucionar en forma integral varios tipos de necesidades sociales: el ocio de la población urbana, la economía de los inversionistas y de las comunidades pobres y la financiación de la conservación de los ambientes naturales, al no contar con gobiernos y esos recursos.

Analizando estos conceptos, y mirando su aplicabilidad en la propuesta de la finca eco turística “Healthy Life”, podemos definir además, que el ecoturismo está relacionado a las actividades que se realizan en la naturaleza, orientado a la conservación de la misma aprovechando sosteniblemente los recursos existentes.

---

<sup>3</sup> SISE, 2001 Fascículo Esmeraldas.

Con lo expuesto anteriormente, y con la finalidad de ofrecer nuevas alternativas turísticas, se identifica en el cantón de Esmeraldas la ausencia de sitios donde se pueda disfrutar y conocer la naturaleza, se refleja una masificación de personas en los mismos destinos y sitios turísticos. La destrucción de los recursos naturales, en relación a los bosques se ha acelerado en toda la provincia, la pérdida de biodiversidad biológica se refleja en los diferentes espacios naturales, deteriorando la calidad del paisaje.

Tomando en cuenta estas consideraciones donde las personas puedan recrearse, se ha considerado la necesidad de realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una Finca Ecoturística, dirigida a todos los esmeraldeños, además a turistas nacionales y extranjeros, los cuales buscan lugares de esparcimiento rodeados de la naturaleza, un espacio exclusivo, concebido para disfrutar del pleno contacto con la naturaleza, para convertir las vacaciones en una experiencia de turismo vivencial y educativo, donde las personas puedan distraerse de una mejor manera. En la actualidad es necesario implementar actividades que promuevan una mayor protección y cuidado del medio ambiente, ya que hoy en día la conservación de los recursos está en crisis, debido a que no existe una conducta de conservación.

Este estudio tiene como objetivo determinar la factibilidad para la creación de una finca Eco turística que preste servicio a toda la ciudadanía Esmeraldeña y a los turistas que visitan nuestra provincia, realizando un estudio de mercado para determinar los gustos y preferencias de futuros clientes, así mismo elaborar los estudios técnicos, económico y financiero para medir la rentabilidad del proyecto.

Las variables claves para este estudio fueron al análisis de la demanda, oferta y la escasez de infraestructura eco turístico, con la finalidad de realizar una propuesta viable que pueda satisfacer a los potenciales consumidores.

## **2. MATERIALES Y METODOS DE LA INVESTIGACION**

Para realizar el presente estudio, de manera más concreta y precisa se ha tomado en consideración puntualizar algunos métodos de investigación, que han ayudado a obtener resultados favorables e importantes, para este estudio se ha tomado como referencia el

método inductivo y deductivo, que sirvieron para elaborar el análisis financiero, las conclusiones y recomendaciones, para entender mejor las actividades eco turísticas mediante los servicios de la finca, se utilizó el método explicativo.

De la misma manera, para obtener mayor información de datos relevantes sobre la actividad turística y su tendencia, el estudio se apoyó del método Bibliográfico, a través de la tecnología del Internet, se aprovechó para la recopilación de información básica; además se buscó información en fuentes secundarias, como en revistas, folletos, libros, documentos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), fue donde se obtuvo información evidente acerca de la población del cantón de Esmeraldas, ingresos, viviendas y otros indicadores que nos brindaron la información precisa.

Con los registros de la Cámara Provincial de Turismo, entidad que facilitó un listado de las empresas que están inscritas en ésta organización, además los requisitos que se deben considerar para inscribirse a esta entidad.

Municipio de Esmeraldas, facilitó información sobre los requisitos que se necesitan para inscribir la finca eco turística y ponerla en funcionamiento, de la misma manera el SRI, proporcionó un listado con los nombres de cada una de las empresas relacionadas con este tipo de servicios inscritos, con el fin de identificar cuáles podrían ser nuestros futuros clientes para determinar los servicios que se propondrían en la finca eco turística.

Para la recopilación del trabajo de campo, se aplicaron encuestas y entrevistas las cuales estuvieron dirigidas a los posibles clientes que serían los consumidores, la observación permitió reconocer el área para detallar cada uno de los servicios, así mismo con los resultados se analizó el comportamiento de nuestra posible demanda, estas técnicas fueron de gran importancia en este estudio.

El trabajo de campo de esta investigación duró 4 semanas, gracias a un cronograma de trabajo bien estructurado, en la cual se realizaron 19 encuestas diarias trabajando de lunes a viernes, en la cual se tomó como referencia una muestra de 383 encuestas.

Durante el desarrollo del trabajo de campo, se incorporaron 216 encuestas, que fueron aplicadas durante 4 semanas adicionales, debido a que se agregaron 6 preguntas al cuestionario original, consideradas claves para realizar el estudio financiero y las

proyecciones de las ventas, para medir eficazmente la factibilidad del proyecto, siendo un total de personas encuestadas de 599.

Todo este trabajo de campo fue realizado por la investigadora, como responsable directa de este estudio, la cual se encargó de la recopilación, verificación, tabulación y análisis de la información, para posteriormente desarrollar la propuesta, con autenticidad y honestidad en cada uno de los datos obtenidos y procesos desarrollados.

La delimitación espacial estuvo constituida especialmente en los sectores de recinto Timbre, parroquia San Mateo, cantón Esmeraldas, provincia de Esmeraldas, teniendo esta investigación aproximadamente dos años desde el 01 de Marzo de 2010 hasta el 31 de Septiembre del 2012, para presentar los resultados entre Noviembre y Diciembre del 2012.

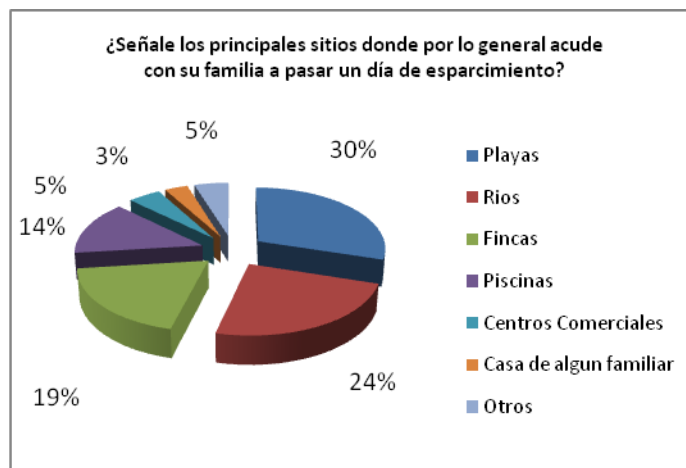
### 3. RESULTADOS

#### 3.1. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DE ENCUESTAS DIRIGIDAS A CLIENTES VISITANTES POTENCIALES DE LA FINCA ECOTURISTICA.

##### PREGUNTA N° 1

¿Señale los principales sitios donde por lo general acude con su familia a pasar un día de esparcimiento?

Gráfico N° 1



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboracion: Autora del Proyecto

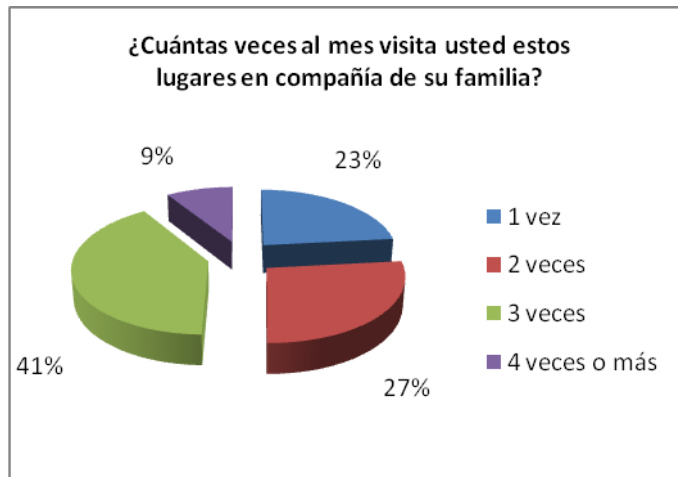
##### Análisis

Según la encuesta se denota un nivel de aceptación considerable por elegir la alternativa de Fincas, como opción para un sano esparcimiento y descanso en familia y amigos al finalizar la semana, complementando esta opción con los servicios adicionales que se puedan ofrecer dentro de las instalaciones, como son las piscinas.

## PREGUNTA N° 2

¿Cuántas veces al mes visita usted estos lugares en compañía de su familia?

Gráfico N° 2



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboración: Autora del Proyecto

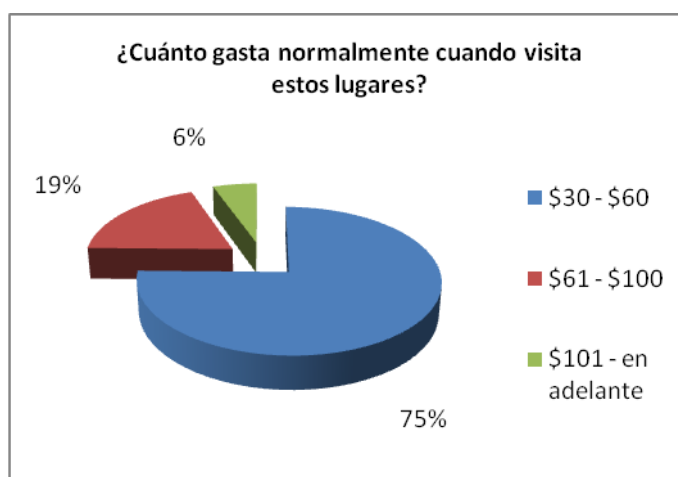
### Análisis

Existe un nivel de frecuencia en cuanto a visitas considerable por parte de los clientes potenciales en acudir a estos sitios a menudo durante el mes, lo que quiere decir que con esta frecuencia se pueden programar actividades y establecer cliente fijos dentro del emprendimiento.

### PREGUNTA N° 3

¿Cuánto gasta normalmente cuando visita estos lugares?

Gráfico N° 3



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboración: Autora del Proyecto

#### Análisis

Se obtiene un nivel de gastos mínimo promedio de \$45, por familia cada vez que visitan estos lugares para compartir en familia, esta información constituye un elemento clave para realizar las proyecciones en relación al consumo de los clientes en el momento de visitar la finca, de la misma manera nos ayuda para realizar una proyección de las futuras ventas.

## PREGUNTA N° 4

¿Conoce de alguna Finca Ecoturística en el cantón Esmeraldas?

Gráfico N° 4



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboracion: Autora del Proyecto

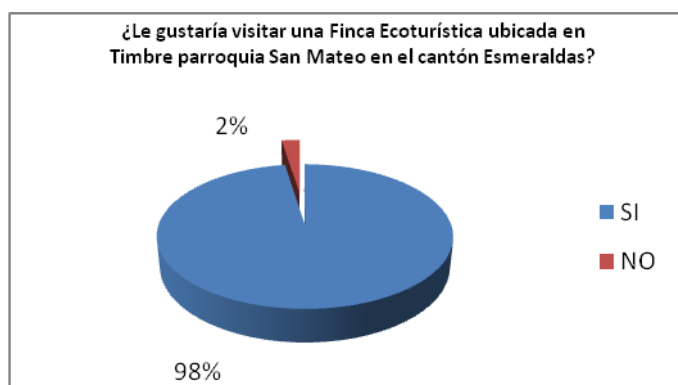
### Análisis

Se puede ver que el concepto de Finca Eco turística es nuevo para el mercado según encuestado, por lo cual se presenta una oportunidad de negocio que debe ser explotada con la ejecución de éste proyecto.

## PREGUNTA N° 5

¿Le gustaría visitar una Finca Ecoturística ubicada en Timbre parroquia San Mateo en el cantón Esmeraldas?

Gráfico N° 5



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboración: Autora del Proyecto

### Análisis

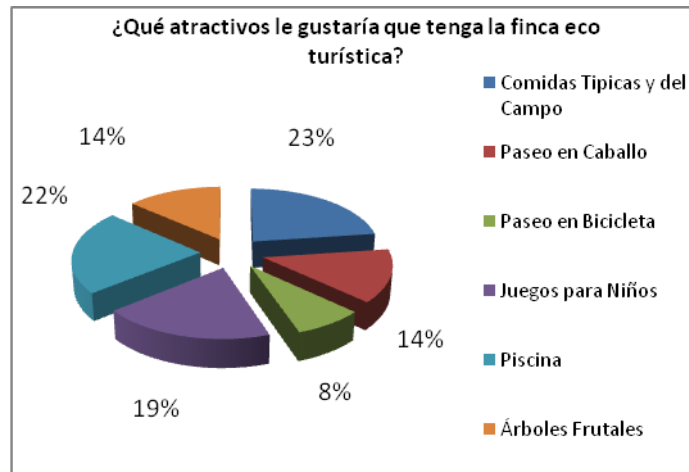
De acuerdo a los resultados de esta pregunta, nos demuestra que el 98% de las personas encuestadas están de acuerdo en visitar la finca eco turística para experimentar una nueva y saludable alternativa de esparcimiento.

También se conoció que la ciudadanía esmeraldeña desea tener una opción diferente para recrearse de una mejor manera para poder disfrutar de todo lo que la naturaleza les ofrece.

## PREGUNTA N° 6

¿Qué atractivos le gustaría que tenga la finca eco turística?

Gráfico N° 6



Fuente: Turistas encuestados

Elaboración: Autora del Proyecto

### Análisis

Todos los atractivos que se ofrecerían en la finca Ecoturística, cuentan con un nivel de aceptación por los clientes potenciales, estos datos nos permiten conocer cuál es la más importante para tomarlo como referente, para las proyecciones económicas y medir la rentabilidad del proyecto, siendo así que el mayor porcentaje está representado por la venta de comidas típicas, se determina que el consumo de alimentos dentro de establecimientos de esta naturaleza son claves en el momento de su implantación, acompañada de servicios complementarios registrados en esta pregunta.

## PREGUNTA N° 7

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el ingreso?

Gráfico N° 7



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboración: Autora del Proyecto

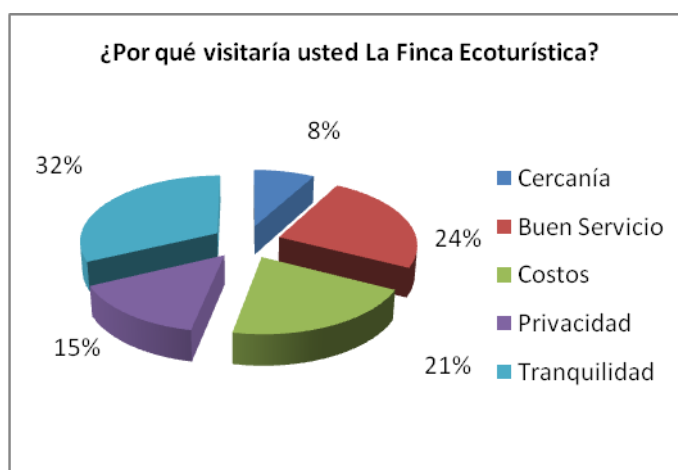
### Análisis

Con estos datos nos ayudan a realizar una proyección por los valores que se obtendrían en el momento de ingresar a la finca, siendo un promedio entre \$1.50 y \$3.00 por persona, estos valores aunque no son muy significativos, permiten obtener otros ingresos como ayuda a la operatividad y sostenimiento del emprendimiento.

## PREGUNTA N° 8

¿Por qué visitaría usted La Finca Ecoturística?

Gráfico N° 8



Fuente: Turistas encuestados

Elaboración: Autora del Proyecto

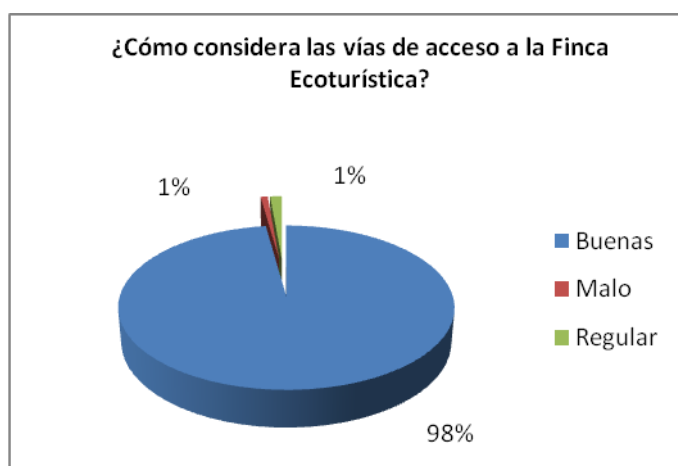
### Análisis

En definitiva el cliente o el visitante buscaría tranquilidad acompañado de un buen servicio, considerando que estos espacios son los más adecuados para estar en sano esparcimiento con su familia y/o amigos.

## PREGUNTA N° 9

¿Cómo considera las vías de acceso a la Finca Ecoturística?

Gráfico N° 9



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboración: Autora del Proyecto

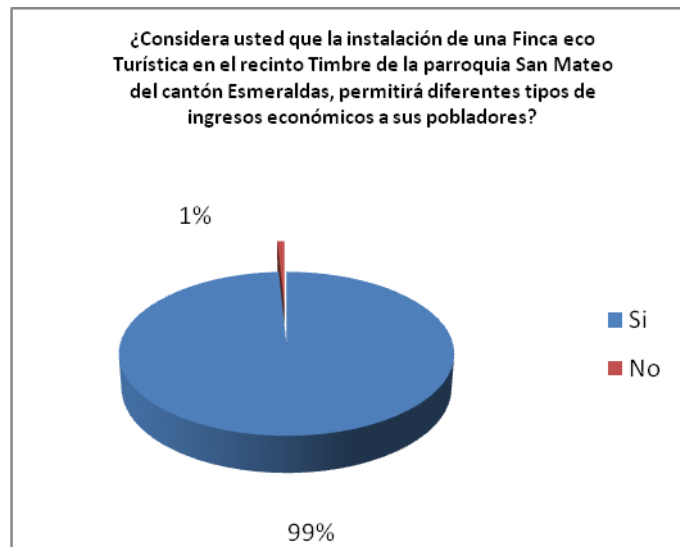
### Análisis

Tomando en cuenta la reconstrucción de algunas carreteras a nivel de todo el país, la vía que conduce a la finca Ecoturística (Esmeraldas – Sto. Dgo), es una de las beneficiadas por estos arreglos, encontrándose en la actualidad en excelentes condiciones, lo que permitiría a los potenciales clientes llegar con facilidad hasta este centro recreativo. Este aspecto se lo puede considerar como una fortaleza durante la implantación del proyecto.

## PREGUNTA N° 10

¿Considera usted que la instalación de una Finca eco Turística en el recinto Timbre de la parroquia San Mateo del cantón Esmeraldas, permitirá diferentes tipos de ingresos económicos a sus pobladores?

Gráfico N° 10



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboración: Autora del Proyecto

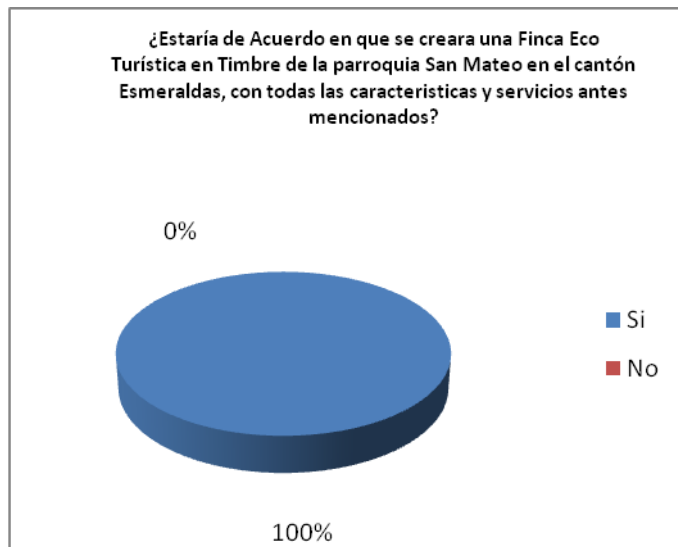
### Análisis

Se considera que con la construcción y puesta en marcha de esta finca Ecoturística en el sector de Timbre, aumentará los ingresos de sus pobladores ya que habrá más afluencia de personas que se detienen por visitar la Finca y podrían estar adquiriendo los productos o frutas que ofrece la zona, (habría más compradores) y por ende más ingresos para las personas del sector, en proporcionar producto de la zona o negocios complementarios, que puedan fortalecer la zona de influencia al emprendimiento.

## PREGUNTA N° 11

¿Estaría de Acuerdo en que se creara una Finca Eco Turística en Timbre de la parroquia San Mateo en el cantón Esmeraldas, con todas las características y servicios antes mencionados?

Gráfico N° 11



Fuente: Turistas encuestados  
Elaboracion: Autora del Proyecto

### Análisis

Por todos los beneficios para sus pobladores y las características de los servicios que ofrecería la finca Ecoturística, se tiene un nivel de aceptación de instalación de la misma de un 100%, ya que estos negocios conllevan al mejoramiento del entorno y calidad de vida de los habitantes de los estores donde se desarrollo el turismo.

### **3.2. INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS.**

Se ha determinado que la población encuestada se traslada a compartir con sus familias y amigos los fines de semana a lugares como playas, ríos y fincas en su mayoría.

A estos lugares acuden con una frecuencia de 3 veces mensuales lo que es algo aceptable para el negocio que se tiene pensado iniciar, y tienden a gastar como promedio por visita \$45 dólares.

En el mercado de Esmeraldas no existe exactamente una finca Eco turística, como la que se pretende instalar con todos los beneficios y características de los servicios que ahí se brindaría, por lo cual existe una aceptación y expectativa alta de conocer y visitar un lugar así por parte de los encuestados. Ya que además se cree que vendría a apoyar al crecimiento de los ingresos de los pobladores de la zona de Timbre, debido a la cantidad de personas que este proyecto atraería al sector.

### **3.3. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.**

Luego de haber interpretado y analizado los resultados obtenidos de las encuestas realizadas al mercado meta, se puede concluir que:

- Existe una gran preferencia por visitar lugares de este tipo para esparcimiento familiar y de amigos.
- Si hay la frecuencia necesaria en cuanto a concurrencia de las personas durante el mes, situación que es muy necesaria para la sostenibilidad del proyecto.
- Si hay un rango considerable del gasto que se realiza en estos lugares, muy necesario para mantener activo el proyecto.
- Existe una aceptación total del proyecto en estudio.
- Desde el punto de vista técnico se debe tomar todas las medidas pertinentes en el cuidado de los recursos naturales, para atenuar o reducir los posibles impactos o afectaciones que puedan resultar de la ejecución de este proyecto.

### 3.4. ANALISIS FODA.

Es importante incluir en este estudio, el análisis interno de las Fortalezas y Oportunidades, así como el análisis externo de las Debilidades y Amenazas, que presenta el proyecto de implantación de una Finca Eco Turística en el recinto Timbre.

**CUADRO No 1: Análisis FODA**

<b>ANALISIS INTERNO</b>	<b>ANALISIS EXTERNO</b>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
Personal especializado	El paso de un gran número de turistas, especialmente de la sierra.
Calidad de los servicios	Potencial turístico de la zona de Timbre con sus paisajes, ecología, lagunas, montañas, etc.
Oferta diferente de la zona	Desarrollo de infraestructura Eco Turística de la zona.
Estructura organizativa	Promoción y difusión turística nacional de las bondades de la zona.
Estrategias de comercialización	Inversión del gobierno en el turismo ecológico; activando la afluencia de turistas a estos sitios.
	Aumenta el patrimonio turístico del recinto Timbre
	Promoción turística del municipio del cantón.
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Oferta nueva en el mercado turístico	Preparación de la comunidad para recibir turistas.
Vías de acceso hasta el emprendimiento	Inseguridad
Inversiones	Organización del entorno
	Desconocimiento de la actividad eco Turística por parte de inversionistas
	Atención y explotación al turista

### **3.5. ESTRATEGIAS.**

#### **DISMINUIR DEBILIDADES**

- Difusión del proyecto
- Promoción y difusión turística nacional de las bondades de la zona
- Mejoramiento de accesos y obras de infraestructura
- Facilidades para el ingreso y salidas de clientes
- Equilibrar el capital de inversiones

#### **APROVECHAR OPORTUNIDADES.**

- Publicidad y promoción turística de la zona y cantón
- Existencia de políticas que apoyan la actividad Turística
- Creación de nuevos pymes turísticos

#### **POTENCIAR FORTALEZAS**

- Definir la real potencialidad de Timbre como atractivo turístico
- Nuevas oportunidades de empleo
- Integración del turismo como una alternativa económica para la zona

#### **NEUTRALIZAR AMENAZAS**

- Programa de seguridad turística y ciudadana
- Asegurar la calidad de los servicios

- Especializar y fortalecer el personal del sector turístico
- Programas de capacitación para comuneros para recibir a turistas
- Estudios de factibilidad para proyectos turísticos
- Difusión de proyectos turísticos en la zona

### 3.6. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Este análisis está basado en el estudio de la oferta competitiva; se concentrará en los costos y calidad de los servicios actualmente ofertados en el mercado turístico de Esmeraldas, es importante señalar que se tomaran en cuenta aquellas Hosterías, Restaurantes Ecológicos etc., que actúan directamente sobre el mercado meta.

### 3.7. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Este análisis pretende determinar cuál es la demanda potencial y a la vez conocer a la competencia; de esta forma se podrá proyectar la demanda durante el desarrollo del proyecto.

**CUADRO N° 2: Análisis de la competencia<sup>4</sup>**

EMPRESA	DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA COMPETENCIA	ASPECTOS COMPETITIVOS	INFRAESTRUCTURA
<b>La Hostería Brisas Ocean</b>	Ubicada en el km118, Vía Rioverde, Referencia: a dos cuadras del Comercial Palestina.	Cuenta con 2 empleados 12 habitaciones El costo de la entrada por persona es de 10,00 dólares. Horario de atención es	Cuenta con sus servicios básicos como son el agua, luz teléfono equipo de computación, todos los utensilios de cocina, juegos de mesas con sus respectivas sillas, baños en sus respectivas habitaciones.

<sup>4</sup> Catastro Ministerio de turismo 2009

		<p>durante las 24H00 horas.</p> <p>Amplias áreas verdes</p> <p>Las formas de pago por el servicio pueden ser al contado.</p>	
<b>La Hostería Mario's Park</b>	<p>Está ubicado Vía Camarones Km 29 en la Parroquia Palestina.</p>	<p>Cuenta con 4 personas que laboran, la forma del pago por el servicio es de contado.</p>	<p>Cuenta con sus servicios básicos como son el agua, luz teléfono, además, todos los utensilios de cocina, juegos de mesas con sus respectivas sillas, el local es propio. Cuenta con 8 cabañas aproximadamente y con una piscina.</p>
<b>La Hostería Achilube</b>	<p>Ubicada en la Vía Camarones, Km 30 sector Achilube</p>	<p>Costo por la entrada es de 1,00 dólar por persona ya sea adulto o niño, la forma de pago por la estadía en este local es de contado, el personal es capacitado cuando se lo requiere, atienden todos los días de la semana de 7h00 en adelante y además cuentan con 5 personas que laboran.</p>	<p>Cuenta con sus servicios básicos como son el agua, luz teléfono, además equipo de sonido, todos los utensilios de cocina, juegos de mesas con sus respectivas sillas, el local es propio y está administrado por su los propietarios, la tecnología que utilizan es el correo electrónico y línea telefónica, baños para su respectivo cambio de ropa de las personas, Cuenta con 2 piscinas con su respectivo tobogán, con su comedor, con un bar, para la recreación tiene sala de juegos, hamacas, canchas de volibol.</p>
<b>Pacific Stone</b>	<p>Está ubicada en la Parroquia Tachina – Piedras Blancas Km 2 del Aeropuerto</p>	<p>Tiene 3 áreas recreativas para realizar deportes, descanso y hacer comidas al aire libre, Su acceso es directo a</p>	<p>Cuenta con sus servicios básicos como son el agua, luz teléfono.</p> <p>Alimentación</p>

		<p>la playa, también tiene un pequeño bosque seco para observación de especies, de flora y fauna, billar; y piscina. El valor de ingreso a estas instalaciones es de 1,00 para los niños y 3,00 para los adultos, además el local es utilizado para eventos sociales, la atención es a partir de las 8:30 de la mañana hasta las 18:00 horas.</p>	<p>Cuentan con sus respectivos juegos de mesas y sillas.</p> <p>área de cocina está equipada,</p> <p>El local es propio y está administrado por su propietario. Por ser un local nuevo las instalaciones están en buenas condiciones.</p>
<b>Fragata Halome</b>	<p>Está ubicada en la avenida principal de Camarones, hacia el norte.</p>	<p>Consta con 2 piscinas</p> <p>2 áreas para restaurante.</p> <p>En la parte posterior tiene acceso al río y se pueden realizar caminatas, de la misma manera se pueden hacer cabalgatas.</p> <p>Por la avenida principal tiene acceso directo a la playa de camarones. La atención es desde las 8:00 de la mañana hasta las 19:00 horas.</p>	<p>Cuenta con sus servicios básicos como agua, luz teléfono; además las instalaciones para brindar el servicio de alimentación, cuenta con sus respectivos juegos de mesas y sillas; además el área de cocina está equipada con los implementos necesarios que facilitan el servicio; el local es propio y está administrado por su propietario. Este es un de los primeros negocios que se establecieron en la zona norte, dentro del Cantón de Esmeraldas.</p>
<b>La Hostería Villa de Cristo</b>	<p>Se encuentra situada en Tonsupa, sector playa ancha barrio: villa rica junto a la hostería playa del sol.</p>	<p>Se trabajan con paquetes turísticos en la cual la habitación de 4 personas cuesta 45 dólares diarios y la habitación de 6 personas cuesta 67 dólares diarios, atienden todos los días de la semana, ofrecen todo tipo de comidas, además cuentan con 2 piscinas grandes y 1</p>	<p>Cuenta con sus servicios básicos como son el agua, luz teléfono, todos los utensilios de cocina, juegos de mesas con sus respectivas sillas, baños con su respectivo vestidores, una pequeño espacio para realizar devocionales en caso de que sean personas cristianas, máquinas para realizar ejercicios,</p>

		para los niños hasta los 5 años.	el local es propio y está administrado por su propietario.
--	--	----------------------------------	--

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: Autora del Proyecto

### CUADRO N° 3: Servicios que ofrece la Competencia

EMPRESA	SERVICIOS	VARIAC. DE SERVICIOS	SECTOR AL QUE SIRVE
<b>Hostería Brisas Ocean</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 6 Cabañas para alojamiento</li> <li>▪ Comedor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desayunos</li> <li>▪ Platos a la carta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresas públicas, privadas.</li> <li>▪ Todo el publico</li> </ul>
<b>Hostería Mario's Park</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1 piscina grande que esta compartida para los niños</li> <li>▪ 8 cabañas,</li> <li>▪ 2 juegos para entretener los niños</li> <li>▪ Salón de eventos</li> <li>▪ Áreas verdes</li> <li>▪ Acceso a la playa</li> <li>▪ Billar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Platos a la carta</li> <li>▪ heladería</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresas públicas, privadas y a todo el publico</li> </ul>
<b>Hostería Achilube</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bar</li> <li>▪ Comedor</li> <li>▪ Piscinas</li> <li>▪ Tobogán</li> <li>▪ Hamacas</li> <li>▪ Cancha de boly</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comidas típicas de la costa</li> <li>▪ Heladería</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresas y a todo el público en general</li> </ul>
<b>Pacific Stone</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1 piscina pequeña</li> <li>▪ Billar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Platos a la carta</li> <li>▪ Almuerzos</li> <li>▪ Heladería</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresas públicas, privadas y a todo el publico</li> </ul>
<b>Fragata Halome,</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2 piscinas</li> <li>▪ Billar</li> <li>▪ Juego de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desayunos</li> <li>▪ Platos a la carta</li> <li>▪ Almuerzos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresas públicas, privadas y a</li> </ul>

	sapos		todo el publico
<b>La Hostería Villa de Cristo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1 piscina grande</li> <li>▪ 1 comedor, maquinas para hacer ejercicios, comedor</li> <li>▪ 2 piscinas grande</li> <li>▪ 1 pequeña para los niños hasta 5 años.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desayunos</li> <li>▪ platos a la carta</li> <li>▪ platos fuertes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresas públicas, privadas y a todo el publico</li> </ul>

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: Autora del Proyecto

#### CUADRO N° 4: Fortalezas y Debilidades de la Competencia

EMPRESA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<b>Hostería Brisas Ocean</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Servicios básicos</li> <li>▪ Comunicación (internet, telefonía)</li> <li>▪ Acceso a la vía principal.</li> <li>▪ Acceso a la playa</li> <li>▪ Es reconocida en la provincia</li> <li>▪ Atiende las 24:00horas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capacitación de los empleados</li> <li>▪ Número de personas contratadas.</li> <li>▪ Mantenimiento de las instalaciones.</li> <li>▪ Personal no calificado en el área turística.</li> <li>▪ Demora en el servicio.</li> <li>▪ Promoción y publicidad del negocio</li> </ul>
<b>Hostería Mario's Park</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cuenta con todos los servicios básicos y alquilan para realizar eventos sociales.</li> <li>▪ Acceso a la playa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Espacio físico</li> <li>▪ Capacitación a los empleados</li> <li>▪ Personal no calificado en el área turística.</li> <li>▪ Demora en el servicio.</li> </ul>
<b>Hostería Achilube</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cuenta con todos los servicios básicos.</li> <li>▪ Alquilan para realizar eventos sociales.</li> <li>▪ Es reconocida en la provincia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capacitación de los empleados</li> <li>▪</li> <li>▪ Número de personas contratadas.</li> <li>▪ Mantenimiento de las instalaciones.</li> <li>▪ Personal no calificado en el área turística.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Demora en el servicio.</li> </ul>
<b>Pacific Stone</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Instalaciones en buen estado.</li> <li>▪ Acceso vía principal</li> <li>▪ Acceso a la playa</li> <li>▪ Servicios Básicos.</li> <li>▪ Comunicación (internet, telefonía).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Promoción y publicidad del negocio.</li> <li>▪ Personal no calificado en el área turística.</li> <li>▪ Demora en el servicio.</li> </ul>
<b>Fragata Halome</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Acceso vía principal</li> <li>▪ Acceso a la playa</li> <li>▪ Servicios Básicos</li> <li>▪ Comunicación (internet, telefonía)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Promoción y publicidad del negocio</li> <li>▪ Personal no calificado en el área turística.</li> </ul>
<b>La Hostería Villa de Cristo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cuenta con todos los servicios básicos y además con internet, fax, maquinas para hacer ejercicios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Promoción y publicidad del negocio</li> </ul>

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: Autora del Proyecto

### 3.7.1. Características de sus clientes

Para obtener información y conocer la frecuencia de visitas y determinar el número de demandantes que reciben estos centros turísticos, se realizaron entrevistas por los que se determinó que éstos por lo general reciben visitantes de lunes a viernes atendiendo un promedio de 4 a 10 personas, en fines de semana su promedio aumenta de 15 a 30 personas, además estos lugares ofrecen otros servicios turísticos como alquiler de salas para eventos sociales, siendo sus clientes principales las empresas públicas y privadas.

### 3.7.2. Canales de Comercialización de la Competencia

Los canales de comercialización que utiliza la competencia, son de manera directa, para dar a conocer sus servicios, los canales más frecuentes son la radio, Televisión,

prensa escrita, volantes etc., y una de las técnicas más utilizadas de persona a persona, por esta razón no utiliza intermediarios.

### **3.7.3. Estrategias de Mercadeo**

En la mayoría de los lugares turísticos que se entrevistó, realizan descuentos y promociones, ya sean para grupos de personas o de una institución y para el público en general.

## **3.8. SERVICIO A OFERTAR.**

El servicio que se brindará con este proyecto, será para que los clientes se sientan satisfechos desde el momento que ingresan al local hasta que terminen su visita. Será un oasis de paz y tranquilidad para las personas que visiten este lugar, además tendrá un espacio exclusivo, concebido para disfrutar del pleno contacto con la naturaleza.

### **3.8.1. Necesidades que cubre el servicio**

El turismo como actividad económica, interviene como parte esencial para el desarrollo del país, también va a contribuir satisfaciendo necesidades biológicas como las de descanso y recreación, el desarrollo personal y esparcimiento; para ello se utiliza todos los recursos naturales y culturales existentes en el entorno, dando paso a la gran gama de actividades económicas y sociales involucradas en el momento del quehacer turístico: paseos a caballo, recorridos en senderos, Recorridos silbo pastoriles, Recorridos en áreas agrícolas, Comidas, etc., que se conjugan para promover y concretar la participación del turismo en el desarrollo local.

### **3.8.2. Tipo de servicio**

La finca eco turístico estará dirigida hacia la ciudadanía esmeraldeña y turistas que visiten nuestra ciudad, específicamente en los sectores de nivel socioeconómico medio – alto siendo esta clase de servicio de consumo final a continuación se detallan los servicios a brindar:

- Recorridos Eco turísticos
- Paseos en caballo para las personas que les gusta darse paseos y quitarse un poco el estrés.
- Juegos para niños como son las resbaladera, columpios y entre otros para que los niños puedan distraerse.
- Las hamacas para una pequeña siesta durante el tiempo que las personas vayan a estar en la finca.
- Diferentes tipos de comidas y bebidas que cada una de las personas pueden degustar de acuerdo a su gusto y preferencias.
- Recreación en agua dulce, poniendo a disposición para las personas que les gusta disfrutar de esta actividad.

### 3.8.3. Descripción de los servicios

Los servicios que se van a ofrecer en la finca Eco turísticas son:

- **Paseos a caballo:** Se establecerán rutas para paseos en caballo, para las personas que gusten estar realizando esta actividad, además se ofrecerá una inducción con un guía turístico si se lo requiere.
- **Recorridos silbo pastoriles:** El potencial ganadero que tiene la propiedad es relevante. Se puede ofertar un paquete demostrativo de la actividad ganadera, poniendo énfasis en mostrar todo el proceso lechero, desde que comienza con el ordeño de la vaca, hasta que está listo para ser consumido. Un buen detalle para esta actividad es ofrecer a los visitantes productos elaborados en la finca, como quesos.
- **Recorridos en la finca / áreas agrícolas:** Se establecerán diferentes recorridos para visitar sitios, como cultivos de cacao y árboles frutales, durante

el recorrido se brindará de lo que produce la finca y se pueda degustar de las mismas.

- **Alimentación:** Se brindaran diferentes tipos de comida para que las personas puedan elegir entre comida típicas y de campo, al gusto de cada uno de los clientes para poder llenar sus expectativas.

#### **3.8.3.1. Servicios adicionales**

- **Piscina:** La finca constará con instalaciones para la recreación como el servicio de piscina con sus respectivas facilidades (vestuarios y duchas).
- **Las hamacas:** Las hamacas son importantes dentro de la finca, porque permitirá que las personas puedan tener su tiempo de descanso y relajación, pueden hacer uso todas las personas que estén visitando el emprendimiento.
- **Juegos para Niños:** Para el mejor entretenimiento de los niños se creará el área donde van a estar los diferentes juegos como columpio, resbaladera, brinca brinca entre otros.

#### **3.8.4. Ciclo de vida del Servicio**

Este proyecto se encuentra en la etapa de introducción en el mercado ya que es un nuevo servicio que se pretende brindar, además que se va a incursionar en la parroquia de Timbre, por lo cual se debe realizar publicidad y promoción para que los clientes potenciales obtengan la información necesaria sobre lo que se va a ofrecer en la finca y así tenga la mejor acogida posible tanto para la ciudadanía esmeraldeña como para los turistas que visitan la ciudad.

En esta instancia, una vez lanzado el servicio al mercado, la empresa se ocupa a través del área de marketing de todas las actividades necesarias para asegurar el plan de cobertura y penetración original previsto en los objetivos del proyecto.

En esta etapa los costos de la empresa serán altos por los elevados gastos de promoción, publicidad.

## **3.9. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

### **3.9.1. Segmentación del Mercado**

El proyecto está dirigido para todo el público en general del nivel económico media – alta, además para las personas de todas las edades, sexo, tamaño de familia, estilo de vida, personalidad, es decir para aquellas que tengan la posibilidad de conocer este centro turístico.

### **3.9.2. Tipo de Mercado**

Este proyecto se desarrollará en un mercado de competencia libre, en el cual los servicios ofertados, cuentan con características particulares que son de gran importancia en el mercado. Por lo que, el proyecto en cuestión, plantea desarrollar ventajas comparativas, logrando establecer estrategias de diferenciación en cuanto a la calidad, variedad, responsabilidad y flexibilidad de los servicios ofrecidos a los consumidores.

### **3.9.3. Conducta de compra de los Clientes**

Para comprender cuál es la conducta de compra de los clientes, es indispensable identificar de primera instancia cuales son las necesidades de demanda del segmento del mercado al que se enfoca el proyecto.

En la actualidad el mercado carece de este tipo de oferta y por ende, debido a esta necesidad de los clientes, esta iniciativa ha sido una pauta para poder desarrollar esta propuesta, para cumplir con las expectativas e intereses del cliente.

### **3.9.4. Precios**

Los precios se determinaron de acuerdo a los servicios que se va a brindar en la finca eco turística, y de acuerdo a las la meta y objetivos financieros propuestos, no olvidando el margen de utilidad establecido y el costo del servicio por el número de personas que visitará la finca.

La finca brindara servicios como: paseos a caballo, paseos en bicicleta, juegos para los niños como los columpios, servicio de piscina, hamacas, cosechas de los frutos que en esa etapa estén para cosechar, canchas deportivas etc., y además se alquilará para eventos sociales que realicen las instituciones o grupos de personas a continuación se presentaran los precios de acuerdo a los servicios que se brindaran:

## PRECIOS POR SERVICIOS

**TABLA N° 1**

DESCRIPCION DEL SERVICIO	VALOR
RECORRIDOS EN LA FINCA	2,00
PASEO EN BICICLETA LA HORA	2,00
PASEOS EN CABALLO LA HORA	10,00
ALMUERZOS	3,50
DESAYUNOS	3,00
PLATOS A LA CARTA	7,00
JUGOS NATURALES	2,00
BATIDOS	1,50

Fuente: Encuestas

Elaboracion: Autora del Proyecto

### **3.9.5. Ventaja Competitiva**

Los servicios propuestos tienen características diferentes, ya que su finalidad es cubrir de manera exitosa todas las expectativas y necesidades de los turistas que visitaran la finca y que aún no han sido totalmente satisfechos con los servicios que actualmente ofrecen las hosterías o cabañas que existen en la ciudad, encaminados hacia las personas que les gusta este tipo de recreación sana en la finca es por esa razón que se está ofreciéndole mejores servicios, como un valor agregado y captar un mayor mercado, sin que esto afecte a la actual competencia de precios; es por eso que se está estimando los mismos valores en los servicios que brinda la competencia, además es importante aprovechar las debilidades de la competencia para hacer nuestras oportunidades, también con este proyecto de la finca Eco Turística se generará empleo, servicios novedosos y atraerá más turistas a la ciudad.

### **3.9.6. Estrategias Genéricas para Competir**

Para lograr un mejor éxito de los servicios que se va a brindar, se debe planificar una estrategia para la publicidad del servicio en diferentes medios.

Es importante estar inscrito a la institución que proporcionan estos tipos de servicios.

Además no descuidar lo que indica la institución en cuanto a los visitantes, por lo que se deben crear afiches promocionales.

Además con el propósito de generar ventajas competitivas la Finca Eco turísticas diseñará estrategias de diferenciación que permita competir y posicionarse en el mercado, logrando satisfacer las necesidades insatisfechas de los clientes.

#### **▪ El personal y servicios**

Se refiere a que se brindará un buen servicio, ese es el primer paso para atender las expectativas del consumidor; con personal amable y capacitado que atienda al cliente con cortesía y eficiencia, es decir ofrecer servicios personalizados.

#### **▪ La comodidad**

El menú que se ofrecerá en el servicio de alimentación, se considerará aspectos como el parqueo, instalaciones adecuadas y modernas, para cumplir con las expectativas de cada persona cuando visite el centro recreacional eco turístico, el tipo de música que les gusta a sus clientes, la cortesía de los prestadores del servicio turístico, las facilidades para los pagos de sus servicios y los recorridos propuestos, para que los clientes se adapten siempre a las comodidades ofrecidas.

#### **▪ Recorridos**

Se establecen algunos recorridos, para las personas que estén visitando la finca Eco turística, y así brindar información sobre las instalaciones y la importancia de los recursos naturales en el sector, todo esto se realizará en los alrededores de la finca,

manteniendo la permanente limpieza de los contornos, declarándolo como política de la empresa como un área de reserva.

#### ▪ **La comunicación**

Mediante esta se divulgará y se promoverá el servicio que se quiere ofrecer lo cual implica informar y persuadir al cliente. Los medios idóneos para comunicar el servicio son aquellos que generen la mayor cantidad de clientes al menor costo.

### **3.9.7. Canales de Comercialización**

La Finca Eco turística utilizará un canal directo de comercialización a los clientes, ofreciendo sus servicios al consumidor final.

Se tendrá la venta directa, para aquellas personas que lleguen directamente a la finca y quieran hacer uso de la alternativa eco turística.

Se venderá el servicio turístico, a través de los distintos canales y medios de comunicación, como la televisión, por medio de publicidades y promoción del mismo, la creación de una página web, donde se indique la localización, las características del lugar, los servicios que presta en la rama del ecoturismo, forma de llegar, horarios de atención, tarifas y contactos, referencias válidas para que logre posicionarse dentro de un circuito turístico, complementándose con distintas actividades.

### **3.9.8. Análisis general de la Competencia**

La Competencia o las empresas que ya están establecidas en la ciudad y provincia de Esmeraldas, presentan las siguientes dificultades para la prestación del servicio.

- Contratación del personal, ya que muchas veces no son especialista en el área turística.
- Mantenimiento de las instalaciones y áreas verdes
- Escases de personal
- Capacitación del personal de apoyo en relación a la atención del turista
- Variedad de servicios

- Publicidad del negocio
- La capacidad instalada, difiere de la capacidad utilizada.
- Permanencia en el mercado.
- Ofertas del servicio
- Promociones

### 3.10. PRONÓSTICO DE VENTAS

**TABLA N° 2**  
**PRONÓSTICO DE VENTAS**

Pregunta # 1				
CLIENTES POTENCIALES	PREFERENCIA POR FINCAS	TOTAL PREFERENCIA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN (escenario pésimo)	TOTAL PRONÓSTICO VISITANTES
209250	19%	39758	5%	1988

Fuente: Encuestas  
Elaboracion: Autora del Proyecto

Pregunta # 3		
TOTAL PRONÓSTICO VISITANTES	PROMEDIO GASTO	TOTAL PRONÓSTICO VENTAS ANUAL
1988	\$ 45,00	<b>\$ 89.454,38</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboracion: Autora del Proyecto

#### 3.10.1. ANÁLISIS DEL PRONÓSTICO DE VENTAS

De acuerdo a la información que contiene este proyecto, se puede deducir lo siguiente:

De los 209.250 clientes potenciales de localidades aledañas a la ubicación del proyecto y que se los consideró como universo, al cruzarlo con la pregunta número 1, en cuyo

resultado se obtiene que el 19% de estos clientes potenciales tienen preferencia por visitar fincas para su esparcimiento, esto da un resultado de 39.758, posibles visitantes de los cuales ubicamos un porcentaje de captación que se aspira tener de este mercado del 5% en un escenario pesimista, lo cual arroja un resultado de 1.988 visitantes anuales, que al multiplicarlo con el promedio de gasto que realizan cuyo valor se lo obtuvo de la pregunta número 3 que fue de \$45, se tiene un pronóstico de ventas para el primer año de \$89.454,38.

A partir del segundo año de operación, dado que el índice de crecimiento estipulado por el Gobierno Provincial de Esmeraldas, es de 3.5%, se aspira un crecimiento por lo menos igual, significa 2.130 personas en el segundo año de operación.

Los precios de los diferentes servicios con los que cuenta esta finca variará por efectos de la inflación ya que en el año 2012 estaba al 5,41% y en lo que va del presente año se registra en el 6,12%, que aproximadamente se estima que para el 2.013 se fijará la inflación en el 9%.

### **3.11. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

Con la estimación de la demanda actual, se pretende realizar una proyección de la demanda de los clientes que pueda tener en los próximos 10 años la finca eco turística. Lo que se obtendrá a través del cálculo de la tasa de crecimiento anual, esta proyección servirá para reforzar el estudio de la investigación de mercado.

$$C_n = C_0 (1+i)^n$$

**C<sub>n</sub>** = Consumo del año n

**C<sub>0</sub>** = Consumo del año 0

**i** = Tasa de crecimiento

**n** = Número de años

**TABLA N° 3**

<b>AÑOS</b>	<b>CÁLCULO</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>
<b>2013</b>	<b><math>1988(1+0.035)^1</math></b>	<b>2130</b>
<b>2014</b>	<b><math>1988(1+0.035)^2</math></b>	<b>2204</b>
<b>2015</b>	<b><math>1988(1+0.035)^3</math></b>	<b>2281</b>
<b>2016</b>	<b><math>1988(1+0.035)^4</math></b>	<b>2361</b>
<b>2017</b>	<b><math>1988(1+0.035)^5</math></b>	<b>2444</b>
<b>2018</b>	<b><math>1988(1+0.035)^6</math></b>	<b>2529</b>
<b>2019</b>	<b><math>1988(1+0.035)^7</math></b>	<b>2618</b>
<b>2020</b>	<b><math>1988(1+0.035)^8</math></b>	<b>2709</b>
<b>2021</b>	<b><math>1988(1+0.035)^9</math></b>	<b>2804</b>
<b>2022</b>	<b><math>1988(1+0.035)^{10}</math></b>	<b>2709</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Autora del Proyecto

### **3.12. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **3.12.1. Diagrama de Flujo del Servicio**



**1.** Recepción y Bienvenida de los visitantes.



**2.** Inducción sobre las actividades que se desarrollan en la finca. (Capacitación sobre el beneficio del bosque húmedo y seco, manejo del cultivo, de la ganadería.



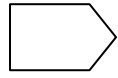
**3.** Reconocimiento de las instalaciones (estructura de la finca, comedor, recorridos, piscinas, etc.).



**4.** Captación y degustación de las frutas y quesos.



5. Traslado hacia el área recreativa ecológica.



6. Traslado al restaurante



7. Descanso, dudas y consultas



8. Tiempo libre para disfrutar el paisaje
















9. Termina el servicio y registro.

### 3.12.2. DISEÑO DE LOS PROCESOS DEL SERVICIO

#### EL PROCESO GENERAL

GRAFICO N° 12

<b>DIAGRAMA DE FLUJO PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE LA FINCA ECOTURISTICA</b>	<b>SIMBOLOGIA</b>	
		<b>DEMORA</b>
		<b>OPERACIÓN</b>
		<b>INSPECCION</b>
		<b>TRASLADO</b>

PASOS	SIMBOLOGIA				DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD
1					Recepción y Bienvenida de los visitantes
2					Inducción sobre las actividades que se desarrollan en la finca.
3					Reconocimiento de las instalaciones
4					Catación y degustación de las frutas y quesos.
5					Traslado hacia el área recreativa ecológica.
6					Traslado al restaurante
7					Descanso, dudas y consultas
8					Tiempo libre para disfrutar el paisaje
9					Termina el servicio y registro.

### 3.12.3. MANUALES DE PROCEDIMIENTO DEL SERVICIO

- **Recepción de las personas**

Los turistas o excursionistas que visiten las instalaciones de la finca.

- **Reconocimiento de las Instalaciones**

En este punto es importante porque los clientes deben conocer acerca de todas las instalaciones que constara la finca tales como son el comedor, piscina, ganado etc., además es indispensable este reconocimiento para poder aclarar cualquier duda que tengan los clientes.

- **Capacitación Introductoria**

En este punto se da a conocer en un ámbito general acerca de cómo o que proceso se da a las diferentes plantas que existe en la finca.

- **Catación y degustación de las frutas**

Podrán degustar de las frutas de temporada que se esté cosechando, para que este a disposición del cliente que esté visitando nuestras instalaciones.

- **Traslado hacia el área recreativa ecológica**

Las personas se dirigirán donde se encuentren las áreas recreativas.

- **Traslado al restaurante**

Los clientes podrán dirigirse al restaurante siempre y cuando desee servirse alguna de las comidas que se estará ofreciendo

- **Descanso, dudas y Consultas**

Las personas aclararan cualquier duda que se haya fijado durante la capacitación, y que se les imparta así quedar satisfecho.

- **Tiempo libre para disfrutar el paisaje.**

Es un tiempo donde las personas podrán disfrutar de su tiempo libre haciendo uso de las piscinas, juegos de los niños, hamacas, paseos en caballo, recorridos, etc.

- **Termina el servicio y Registro**

Este punto es donde el cliente termina su estadía y por ende se dirige a cancelar todos los servicios que haya utilizado o consumido de las instalaciones de la finca, además se realizará su respectivo registro de las personas antes dar por terminada su visita.

### **3.13. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

#### **3.13.1. TAMAÑO**

Para la determinación del tamaño adecuado del proyecto, dependerá directamente de la demanda potencial del servicio en el mercado; según la investigación realizada existente.

#### **3.13.2. LOCALIZACIÓN**

Una vez revisados los diferentes factores que intervienen para tomar una correcta decisión de la localización de la empresa, se determinó que la finca Eco turística funcionará en el Recinto Timbre, Parroquia San Mateo, del Cantón Esmeraldas, por ser un lugar de fácil acceso, además donde los vehículos transitan con facilidad, ya que la finca se encontrará aproximadamente a unos 10 minutos de la vía principal Esmeraldas-Quinindé - Santo Domingo – Quito, hacia dentro, también ayudará a que las personas que hacen estancia en nuestra ciudad, puedan visitarnos sin ninguna dificultad, ya que estamos en la entrada de cantón Esmeraldas.

##### **3.13.2.1. MACRO LOCALIZACIÓN**

La macro localización del presente proyecto Eco turístico será:

<b>País</b>	Ecuador
<b>Región</b>	Costa
<b>Provincia</b>	Esmeraldas
<b>Cantón</b>	Esmeraldas

##### **3.13.2.2. MICRO LOCALIZACIÓN.**

La micro localización del proyecto se halla a 25Km. de la ciudad de Esmeraldas.

<b>Parroquia</b>	San Mateo
<b>Urbanización</b>	Timbre
<b>Sector</b>	Timbre

### 3.13.2.3. MAPA DE UBICACIÓN

FIGURA N° 1

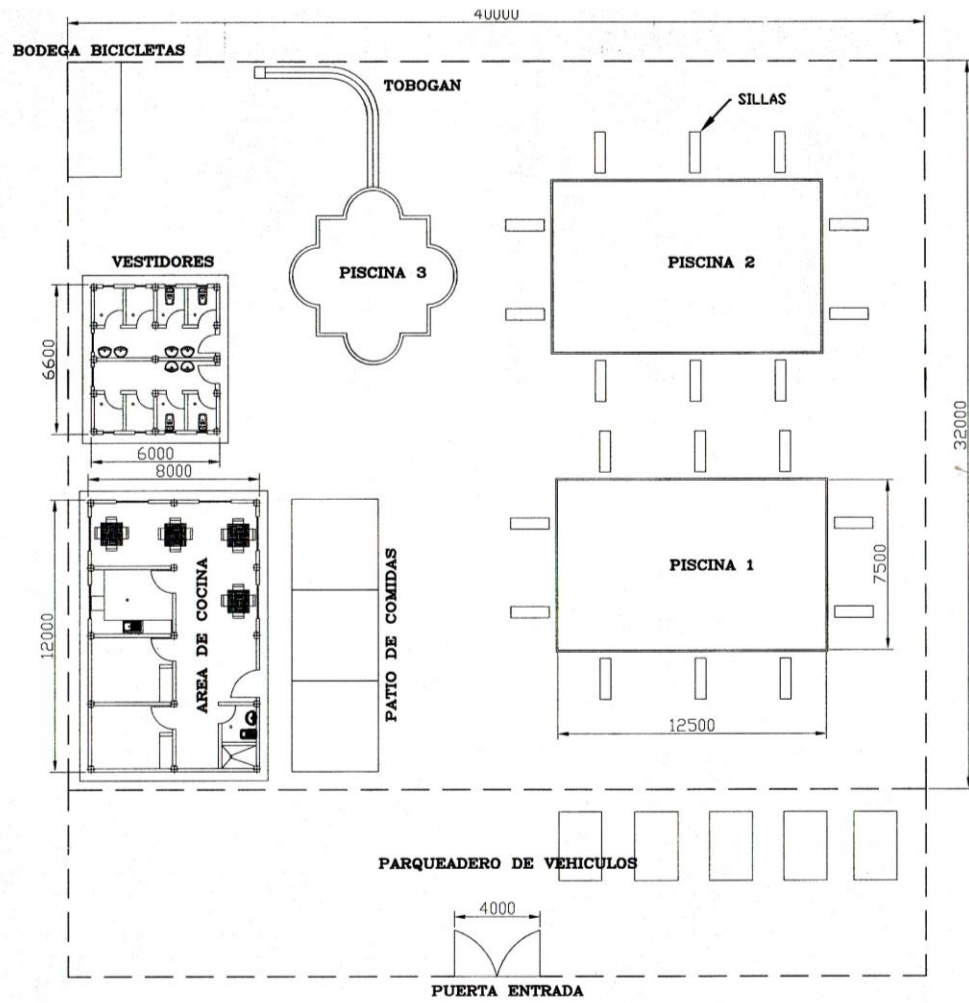


### 3.13.2.4. Particularidades de la Localización del proyecto

- Timbre es un lugar estratégico, porque tiene fácil accesibilidad desde la vía principal de ingreso y salida al cantón y provincia de Esmeraldas.
- Accesibilidad a la Finca desde todos los sectores de la provincia de Esmeraldas, permitirá que los clientes lleguen con facilidad.
- Es una zona productiva.
- Rodeada de un entorno natural (bosque) y recursos para actividades turísticas.
- Disponibilidad de una extensa área del terreno, que permite realizar actividades eco turísticas.
- La calidez de su gente brinda seguridad para las operaciones turísticas.
- No existe competencia en el sector.
- Por ser una propuesta pionera en el sector no tiene competencia, su implementación.

### 3.13.3. Distribución de las Instalaciones

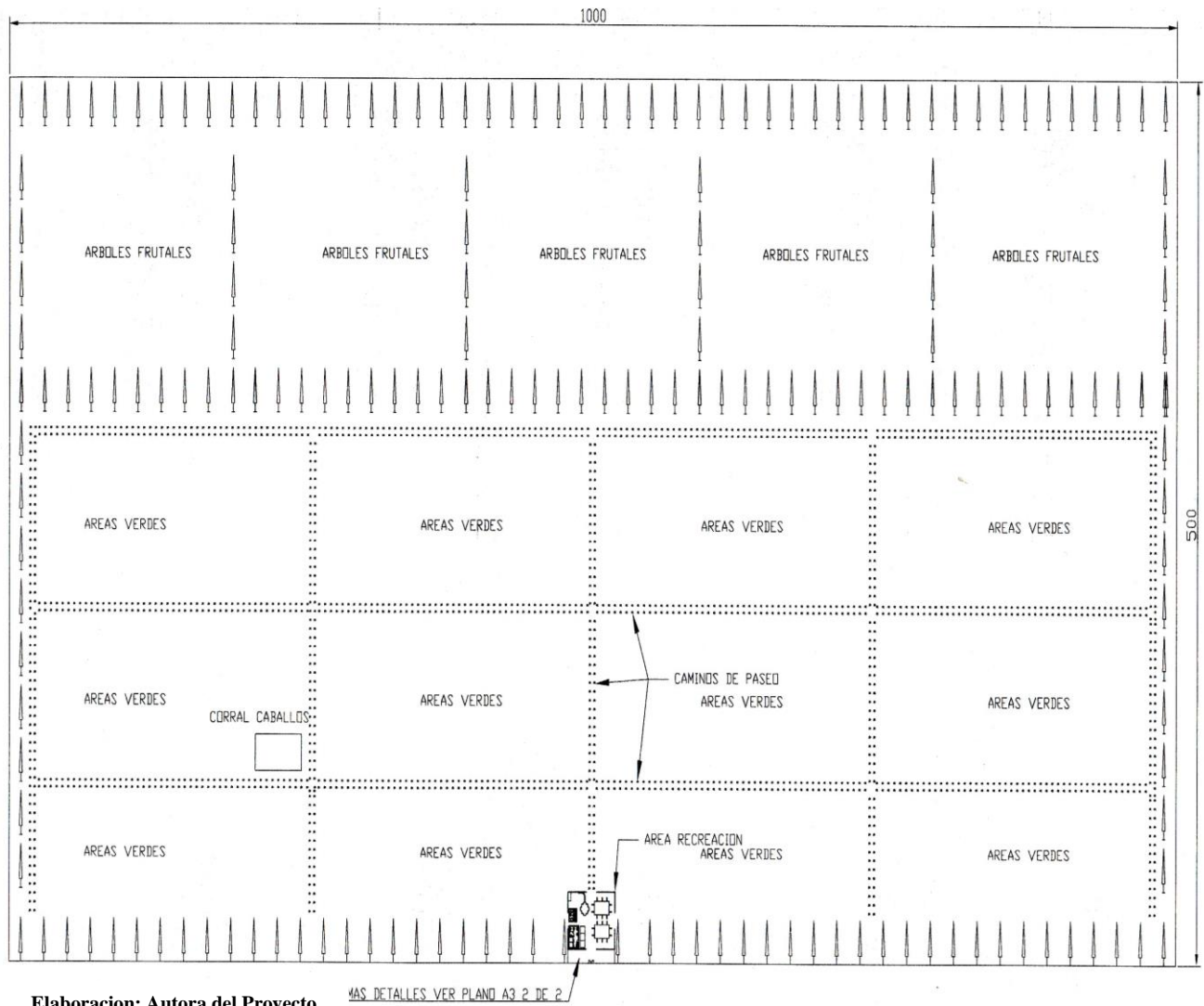
FIGURA N° 2



Elaboracion: Autora del Proyecto

### 3.13.4. Plano de Implantación

FIGURA N° 3



### 3.14. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

#### 3.14.1. Nombre del Negocio

El nombre con el cual se va a identificar la finca Eco Turística será: “Finca Ecoturística HEALTHY LIFE” Cía. Ltda.

#### 3.14.2. Logo

Se ha diseñado el presente logo que se presenta a continuación:

FIGURA N° 4



#### 3.14.3. Slogan

El slogan que se utilizará para la finca eco turística es el siguiente:

**“VIDA SANA EN EL DESCANSO”**

#### **3.14.4. MISIÓN**

Brindar al público un contacto directo con la naturaleza en instalaciones que mantienen armonía con el medio ambiente, promoviendo a la vez la sensibilidad de las personas, en apreciar y preservar los recursos naturales de la provincia, brindando comodidad, distracción y tranquilidad espiritual, a través de un servicio económico seguro y diferente.

#### **3.14.5. VISIÓN**

Ser líderes en la provincia en este tipo de servicio, promoviendo el desarrollo sustentable, aportando de este modo a la conservación de especies, la finca Eco turística HEALTHY LIFE, es una empresa innovadora reconocida a nivel nacional e internacional dentro del campo turístico, cubriendo las expectativas de los turistas y visitantes.

#### **3.14.6. OBJETIVOS**

##### **OBJETIVOS GENERAL**

El objetivo de la Finca Eco turística es brindar un servicio Eco turístico de calidad a los turistas que visiten las instalaciones, estableciendo estrategias para llenar las expectativas o necesidades.

##### **3.14.6.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Establecer el espacio físico, infraestructura y adecuaciones necesarias para ofrecer un servicio de calidad y confort a nuestros clientes.
- Contar con un personal capacitado, para la ejecución de cada una de las actividades a realizarse, manteniendo la eficacia del servicio.

- Brindar una atención personalizada y un trato amable que garantice la comodidad a todos los turistas que visiten la finca.

### **3.14.7. DURACIÓN DEL PROYECTO.**

La duración aproximada del funcionamiento del proyecto será 10 de años considerando la depreciación de los equipos y materiales adquiridos, pudiendo alargarse de acuerdo a la administración de los bienes y servicios.

### **3.14.8. TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.**

Por ser una empresa de servicio se debe cumplir con ciertos requisitos legales que les permita el normal desenvolvimiento en las actividades diarias.

Tomando en cuenta que es una idea innovadora, con miras de rentabilidad y permanencia en el mercado, se pretenderá llevar a cabo como una empresa unifamiliar, para realizar la actividad organizativa, productiva y lucrativa necesita la ayuda de personas auxiliares (trabajadores), que les permitan realizar dicha actividad de manera eficiente y efectiva. Una de las claves del éxito en un negocio es la estabilidad laboral que reciben los trabajadores, lo que puede verse reflejado en el trato al cliente y el desenvolvimiento de sus tareas ya que un empleado satisfecho produciría mejor en su trabajo.

Para mantener un negocio en el mercado se debe tener presente de la importancia de conocer el sistema jurídico para los empresarios, es decir tener conciencia del sinnúmero de obligaciones que debemos cumplir para evitar litigios, o también tener suficientes elementos de defensa justas si se dan tales problemas, asumiendo que el cumplimiento de las obligaciones mercantiles para el empresario es una forma de garantizar el normal desarrollo de la empresa.

Es por esta razón que éste estudio propone constituir una SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, con un capital mínimo de 500,00 dólares,

conformado por los accionistas: Ab. Bennett y la Lcda. Dalia Fuentes, que celebrarán el contrato, por escritura pública. La denominación de la compañía deberá constar su denominación objetiva que es una “Finca Eco turística Healthy Life”, a la que se agregará las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura “Cía. Ltda.”

### **3.14.9. TRÁMITES Y ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA**

#### **Constitución**

Para constituir legalmente una empresa se deben cumplir ciertos requisitos los cuales se detallaran continuación:

#### **Requisitos**

- **EL nombre**

“Finca Eco turística Healthy Life”

- **Permisos de Funcionamiento**

Se detalla a continuación todos los permisos de funcionamiento que necesita la empresa.

- **Municipio de Esmeraldas**

Se debe acudir a esta Institución con la finalidad que permitan el permiso de funcionamiento para lo cual se requiere de los siguientes requisitos:

- Solicitud de permiso de funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de cédula y certificado de votación

- **Servicio de Rentas Internas (SRI)**

En esta institución se debe cumplir con los siguientes requisitos para obtener el RUC que es el Registro Único de Contribuyentes.

- Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Presentación del último certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos
- Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior.
- Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación.

- **Ministerio de Turismo**

Aquí se procede a sacar el permiso para funcionar como un restaurante turístico, y se debe presentar los siguientes documentos.

- Copia de RUC
- Copia de la cédula
- Copia de la última papeleta de votación
- Dirección exacta del lugar para realizar la inspección antes de dar el permiso

Luego de haber realizado la inspección del lugar se valora la categoría y se hace el avalúo para que de acuerdo a esto se determine la tasa para luego proceder con el pago.

- **Inscripción en la Cámara de Turismo.**

Para formar parte de la cámara de turismo, lo único que se debe presentar es:

- Permiso del Ministerio de Turismo.

- **Permiso del Ministerio de Salud**

Esta es la última fase, se debe sacar este permiso por el motivo que se venderá alimentos preparados, y para obtenerlo se debe presentar los siguientes documentos:

- Realizar un depósito de \$ 200 en la Cta. Cte. 3264223 del banco del Pichincha a nombre del Ministerio Provincial de salud de Esmeraldas.
- Una vez realizado el depósito llegar el original y 3 copias
- 2 copias de la cédula de ciudadanía del representante legal
- 2 copias del RUC
- 2 copias del permiso de funcionamiento
- 1 copia del certificado de salud.

- **Permiso del Cuerpo de Bomberos**

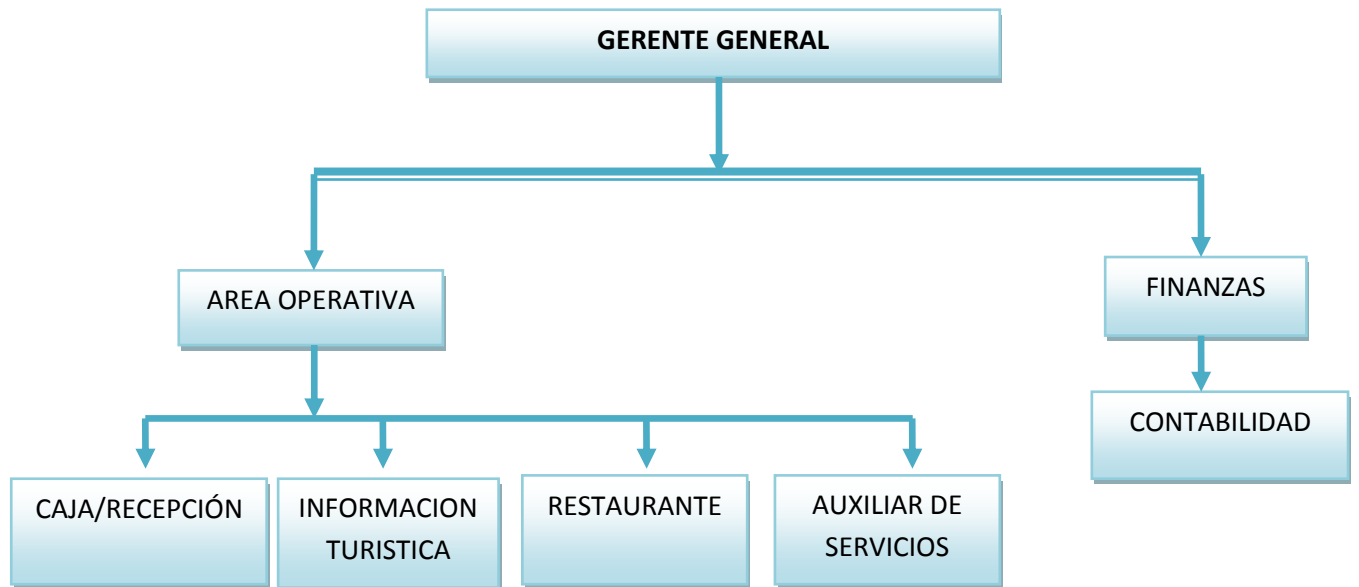
Se debe presentar los siguientes documentos:

- 2 copias de la cédula de ciudadanía del representante legal
- 2 copias del papel de votación
- 2 copias del RUC
- Previa inspección del local

Luego de haber cumplido con todos estos requisitos la Finca Ecoturística Cia. Ltda., podrá funcionar legalmente.

### 3.14.10. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

FIGURA N° 5



### 3.14.11. Organización funcional

#### Puesto

Considerando que se va a crear una empresa, con vida jurídica y estructura organizativa sólida, se propone desde los perfiles profesionales, hasta la descripción de los puestos de trabajo, planteado en organigramas funcionales y estructurales de la finca Eco turística, quedando así:

#### DESCRIPCIÓN Y PERFIL DE PUESTOS.

**Gerente/a:** Persona responsable encargado del correcto funcionamiento del organigrama empresarial, además realiza la toma de decisiones en conjunto con la Gerencia, para ciertos casos específicos.

Representante legal, planifica y supervisa los demás puestos de trabajo, así como evalúa las labores que se tienen que realizar.

- Representa la empresa
- Ser vocero/a oficial de la empresa, en informar todas las actividades que se vayan a realizar en la finca.
- Coordina los recursos disponibles en funciones de las necesidades operativas.
- Responsable de desarrollar y mantener el contacto o interrelación interna y externa.
- Atender y solucionar conflictos con factores externos.
- Negociar con factores externos e internos todo aquello que comprometa parcial o totalmente a la política, misión y a la visión de la organización.
- Rendir cuentas a la Gerencia en cuentas trimestrales de gastos e ingresos.
- Analiza la rentabilidad de la Finca.
- Formular el presupuesto general de los gastos y ingresos de cada año.

### **El área financiera estará compuesta por:**

**Contador/a:** Es la persona contratada de llevar la contabilidad de los ingresos y egresos que tenga la actividad de la empresa

- Controlar la contabilidad de la finca e intervenir todos los documentos de cobro y pagos correspondientes.
- Formular y evaluar el presupuesto general de los gastos y ingresos de cada año.
- Rendir cuentas al administrador de la empresa en cuentas trimestrales de gastos e ingresos.
- Llevar periódicamente los formatos de requisición a los diferentes movimientos.
- Mantener de forma ordenada, clara y honesta los archivos.

### **El área operativa estará conformada por tres secciones:**

**Cajero/Recepcionista:** Organizar, dirigir el área de recepción con una estrategia de calidad, gestionando las entradas, salidas, facturación, además está encargada de recibir

y darla bienvenida a todas las personas que visiten la finca y además de registrar a las personas cuando den por terminado su visita, además de:

- Atender de manera eficaz y eficiente a los clientes
- Atraer a los clientes de manera servicial y amena ante la imagen de la Finca.
- Administrar, distribuir y archivar el sistema de documentación oficial interna y externa de la empresa.
- Mantener de forma ordenada, clara y honesta los archivos de ingresos y salidas de clientes
- Realizar informes que disponga el administrador.

### **Restaurante:**

Dentro del área de restaurante se identifica el siguiente personal:

**Cocinera/o:** Encargada de organizar, dirigir, coordinar y supervisar un entorno de calidad y máxima higiene en las actividades con la producción culinaria de los diferentes tipos de comidas q se vaya a ofrecer en la finca impulsando y gestionando la calidad para lograr clientes satisfechos con resultados eficaces y eficientes.

- Mantener el stock de productos necesarios para la elaboración del menú para los clientes y personal.
- Preparar los platos establecidos en el menú para los clientes y el personal.
- Preparar el plan de menú de cada mes.
- Seguridad e higiene.

**Ayudante de Cocina.-** Colabora bien con el cocinero/a, en la elaboración de los platos.

- Ejecuta los trabajos sencillos de apoyo a su jefe inmediato y estará capacitado para finalizar determinadas tareas:
- Poner a punto fogones, planchas
- Cuidar el orden, colocación y limpieza de los utensilios
- Despejar las mesas de trabajo de restos y herramientas
- Facilitar sin entorpecer la labor del cocinero/a.

- Guardar géneros crudos o cocinados en sus respectivos lugares y recipientes

**Mesero/a:** Es el responsable del correcto montaje de la mesa, mantener limpio el área de comedor, conocer el uso correcto de la terminología usada en alimentos y bebidas.

- Conocer perfectamente los platillos del menú, conocer y aplicar el sistema de registro de las órdenes. Sugiere, según sea necesario, alimentos o bebidas para algún cliente que siga dieta tiene alguna alergia especial.
- Inspecciona que los platillos sean según lo solicitado por el cliente antes de llevarlos a la mesa.
- Sirve los alimentos y bebidas y recoge los platos sucios, ceniceros, servilletas, manteles, entre otros.
- Atender a los pedidos de los clientes.
- Realizar la limpieza del salón y cocina.

**Guía de Turismo:** Es la persona encargada de coordinar y ejecutar las actividades referentes a la Finca es informar sobre la normativa, recorridos y llevar el registro de las personas que adquieren el servicio. Además es el responsable de la coordinación, recepción asistencia, conducción, información y animación de los turistas tanto nacionales como extranjeros

Encargado de atender a los clientes en el paseo eco turístico y organizar y planificar los juegos y distracciones.

- Realizar un informe semanal de las actividades realizadas sobre los grupos que ingresan.
- Coordina los servicios que se le prestan al turista durante los recorridos.
- Acompaña a los turistas en sus paseos, visitas, recorridos y diversiones.
- Controla periódicamente el grupo de turistas que está bajo su responsabilidad.
- Toma decisiones en situaciones especiales que afectan al turista.
- Distribuye el tiempo entre los diferentes puntos del itinerario.

## **AREA DE SERVICIOS GENERALES**

### **Auxiliar de Servicios**

Atender a los clientes de manera servicial y amena ante la imagen de la Finca, siendo dinámico en sus funciones, que disfrute de trabajo y mantenga comunicación constante con sus superiores, a más de:

- Mantener impecable las aéreas administrativas, recreativas y de desecando
- Suministrar de materiales todas as aéreas bajo se responsabilidad
- Inventariar los insumos y materiales que tenga bajo su responsabilidad
- Reportar los gastos que se realizan en el área y solicitar insumos para abastecerse
- Realizar el servicio de mensajería.

### 3.15. ESTUDIO ECONOMICO

En el Estudio Económico se va a determinar las cantidades, costos de cada uno de los requerimientos ya sea para el año o semestralmente que se va a estar utilizando para la implantación de la finca Eco turística.

#### 3.15.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO ECONOMICO

- Determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto.
- Definir los costos totales del servicio en cuanto a las funciones de operación, administración, financiero y ventas.
- Valorar las ventas proyectadas en el estudio de mercado.
- Elaborar el cronograma de inversiones como instrumento base del proceso de planeación; control y evaluación financiera.
- Identificar el capital de trabajo con que la empresa va a iniciar su actividad económica; para conocer los orígenes financieros de la misma.

#### 3.15.2. INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial que se requiere para instalar la finca eco turística en el recinto Timbre, la adquisición de muebles y equipos, el acondicionamiento del local, y cubrir los primeros gastos de operación, es de \$ 60.909,68 (SESENTA MIL NOVECIENTOS NUEVE CON 68/100 DÓLARES AMERICANOS), según detalle del siguiente cuadro.

**TABLA N° 4**

<b>RESUMEN DE INVERSION TOTAL</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>Período</b>	<b>Total</b>	<b>Total Inversión</b>	<b>TOTAL</b>
Recursos materiales y equipos			51.532,59	51.532,59
Recurso Humano	3,00	2.120,38		6.361,13
Gastos de Constitución				1.115,00
Capital de Trabajo	3,00	565,99		1.697,97
Materia Prima	3,00	67,67		203,00
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>				<b>60.909,68</b>

**Elaborado por:** Autora del Proyecto

El capital de trabajo esta presupuestado para 3 meses. Se establece el valor del inventario en productos que se requiere para iniciar el negocio.

Lo que requiere el negocio para iniciar su funcionamiento y esta distribuido así:

**TABLA N° 5**

<b>1.- Activos Fijos</b>	51.532,59
<b>2.- Inventario</b>	203,00
<b>3.- Recursos Humanos</b>	6.361,13
<b>4.- Gastos de Constitución</b>	1.115,00
<b>5.- Capital de Trabajo</b>	1.697,97
<b>TOTAL DE INVERSION \$</b>	<b>60.909,68</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

### 3.15.3. DETALLE DE LA INVERSION INICIAL

Los equipos, muebles, enseres y utensilios de la finca Eco turística “HEALTHY LIFE” se detallan de la siguiente manera.

**CUADRO N° 5**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
6	Sillas meceadoras	75,00	450,00
10	Mesas Plásticas	51,37	513,70
40	Sillas plásticas	9,80	392,00
1	Sofás	120,00	120,00
15	Manteles	20,83	312,45
8	Hamacas	25,00	200,00
1	Dispensador de Agua	120,00	120,00
1	Vitrina	37,93	37,93
	<b>TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES</b>		<b>2.146,08</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

## CUADRO N° 6

<b>EQUIPOS Y UTENSILIOS DE COCINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
1	Cocina Industrial	150,00	150,00
1	Congelador	620,00	620,00
1	Batidora	40,00	40,00
1	Licuadaora	80,00	80,00
1	Sanduchera	85,00	85,00
1	Microonda	135,00	135,00
1	Cafeteras	85,00	85,00
2	Tanque de gas	40,00	80,00
50	Platos Soperos	0,75	37,50
50	Platos Tendidos	0,80	40,00
60	Vasos de vidrio	0,80	48,00
50	Tasas	1,00	50,00
60	Tenedores	0,40	24,00
50	Cucharitas	0,30	15,00
50	Cucharas	0,55	27,50
3	Bandeja Plástica mediana	2,50	7,50
3	Recipientes de plásticos	2,00	6,00
2	Picador de madera	5,00	10,00
4	Cucharetas grande	2,00	8,00
12	Servilleteros	2,50	30,00
12	Ajiceros	0,50	6,00
12	Porta Palillos	2,50	30,00
5	Juego de Ollas	57,17	285,85
6	Juego de cubiertos	29,76	178,56
40	Platos	0,80	32,00
6	Cucharones	2,50	15,00
10	Jarras de vidrio	4,00	40,00
12	Jarras Plásticas	2,00	24,00
2	Rayador de aluminio	1,50	3,00
3	Recipientes de plásticos	2,00	6,00
<b>TOTAL EQUIPOS Y UTENSILIOS DE COCINA</b>			<b>2.198,91</b>

**Elaborado por:** Autora del Proyecto

### 3.15.4. MUEBLES Y EQUIPOS DEL AREA ADMINISTRATIVA

CUADRO N° 7

EQUIPOS INFORMATICOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Computadora (cpu, monitor, teclado)	650,00	650,00
1	Impresora	90,00	90,00
<b>TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS</b>			<b>740,00</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

CUADRO N° 8

EQUIPOS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Caja Registradora	380,00	380,00
1	Teléfono/Fax	95,00	95,00
1	LCD 28"	356,00	356,00
1	DVD	65,00	65,00
1	Teléfono inalámbrico	40,00	40,00
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>936,00</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

**3.15.5. COSTOS Y GASTOS.-** Se detalla a continuación los costos de construcción de la Finca Eco turística.

CUADRO N° 9

EDIFICACIÓN DE INSTALACIONES CASA FINCA				
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL	
<b>EDIFICACIÓN INGRESO FINCA ECOTURISTICA</b>				
6	Obra provisional	26,56	159,36	m2
28,62	Desbroce y limpieza	0,50	14,31	m2
28,62	Trazado y replanteo	0,63	18,03	m2
4,99	Excavación	3,42	17,07	m3
8	Riostras	35,00	280,00	m3
14	Columnas	35,00	490,00	u.
28,62	Piso de Hormigón	6,35	181,74	m2
8	Paredes de Madera	18,60	148,80	m2
1	Inst. Eléctricas	200,00	200,00	glob.
1	Inst. Sanitarias	56,00	56,00	glob.
2	Puertas	55,00	110,00	u.
2	Puertas de Ingreso	125,00	250,00	u.
4	Ventanas de Madera	32,60	130,40	u.
1	Lavamanos	45,26	45,26	u.
1	Inodoros	65,32	65,32	u.
40	Pintura	2,55	102,00	m2
<b>TOTAL EDIFICACIÓN INGRESO FINCA ECOTURISTICA</b>			<b>2268,28</b>	
CANTIDAD	EDIFICACIÓN INSTALACIONES FINCA ECOTURISTICA	P.U.	TOTAL	
163	Desbroce y limpieza	0,25	40,75	m2
210	Trazado y replanteo	0,63	132,30	m2

31,2	Excavación	3,42	106,70	m3
12	Plintos y dados	95,36	1144,32	m3
8	Riostras	35,00	280,00	m3
18	Columnas	35,00	630,00	u.
120	Piso de Madera	12,55	1506,00	m2
87,56	Paredes de Caña	17,00	1488,52	m2
289	Cubierta	5,80	1676,20	m2
1	Inst. Eléctricas	200,00	200,00	glob.
1	Inst. Sanitarias	60,00	60,00	glob.
3	Puertas	55,00	165,00	u.
4	Ventanas de Madera	32,60	130,40	u.
3	Lavamanos	45,00	135,00	u.
3	Inodoros	65,32	195,96	u.
203,36	Pintura	2,55	518,57	m2
	<b>TOTAL EDIFICACIÓN INSTALACIONES FINCA ECOTURISTICA</b>		<b>8.409,72</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>EDIFICACIÓN PISCINA</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>	
	<b>OBRA CIVIL</b>			
4,25	Hormigón simple en replantillo f'c= 180 kg/cm <sup>2</sup> +piedra	142,36	605,00	m3
32,63	Hormigón simple losa de piso f'c=210 kg/cm <sup>2</sup>	89,56	2922,00	m3
55,32	Cinta pvc 0-15cm en junta piso pared	3,25	180,00	ml
1	Hormigón ciclópeo (60% h.s. f'c=210 kg/cm <sup>2</sup> )	140,00	140,00	m3
1,25	Acero de refuerzo fy=4200 kg/cm <sup>2</sup>	2,54	3,00	kg
1,5	Enlucido vertical con mortero + impermeabilizante	8,73	13,00	m2
1,75	Cerámica en piso piscina 30x30 cm	31,40	55,00	m2
2	Cerámica en paredes piscina 30x30	34,41	69,00	m2
2,25	Remate de esquinas con cerámica antideslizante	9,39	21,00	ml
2,5	Pavimento perimetral f'c= 180 kg/cm <sup>2</sup> + malla 5.5-15	53,18	133,00	m2
2,75	Canaleta de aguas lluvias h. s f'c= 180 kg/cm <sup>2</sup>	14,83	41,00	ml
3	Cerámica antideslizante 40x40 cm zona de circulación	34,57	104,00	m2
3,25	Cerámica de piedra 30x40 cm contorno piscina	32,99	107,00	m2
3,5	Cerámica lisa tipo export. en canaleta aguas lluvias	27,62	97,00	ml
3,75	Rejilla metálica de hierro fundido ancho 28 cm	56,35	211,00	ml
4	Caja de revisión en h. s. en canaleta de 40x40x40 cm	48,41	194,00	u
4,25	Caja de revisión de agua de drenaje de 90x90x150 cm	123,36	524,00	u
4,5	Tubería pvc drenaje perforada 110 mm	20,59	93,00	ml
4,75	Accesorios para tubería de drenaje	28,14	134,00	glob
5	Tubería p.v.c.-p e/c 50mm 1.25 mpa	4,89	24,00	m
5,25	Collarín de 50 mm	7,96	42,00	u
5,5	Puerta de tool 1/25 1.0x2.0	161,31	887,00	u
5,75	Tubería pvc-s e/c desagüe 110mm	8,22	47,00	m
6	Encofrado recto	22,88	137,00	m2
	<b>Caseta de bomba piscina semiolimpica</b>			
6,25	Acero de refuerzo fy=4200 kg/cm <sup>2</sup>	2,54	16,00	kg
6,5	Hormigón simple losa de piso f'c=210 kg/cm <sup>2</sup>	105,36	685,00	m3
6,75	Hormigón simple en paredes f'c 210 kg/cm <sup>2</sup> + encofrado	102,35	691,00	m3
7	Hormigón simple en losa de cubierta f'c 210 kg/cm <sup>2</sup> + encofrado	96,35	674,00	m3
	<b>Filtración y recirculación</b>			
1	Dotación instalación equipo recirculación filtrac.	827,00	827,00	u
	<b>Iluminación</b>			
5	Dotación instalación eléctrica e iluminación	18,00	90,00	u
	<b>TOTAL EDIFICACIÓN PISCINA</b>		<b>9.766,00</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>INSTALACIONES PARQUEADERO</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>	
0	Obra provisional	28,54	28,54	m2
124,31	Desbroce y limpieza	0,25	31,08	m2
124,31	Trazado y replanteo	0,63	78,32	m2
154,63	Excavación	3,42	528,83	m3
25,52	Aceras y Bordillos	28,96	739,06	m2

25	Senderos	0,63	15,75	m2
1	Tanque elevado	277,26	277,26	u.
1	Bombas de ¾	160,00	160,00	u.
4	Extintores PQS	45,00	180,00	u.
<b>TOTAL INSTALACIONES PARQUEADERO</b>			<b>2010,30</b>	
<b>TOTAL EDIFICACIÓN FINCA ECOTURISTICA</b>			<b>22.454,30</b>	

Elaborado por: Autora del Proyecto

### 3.16. GASTOS ADMINISTRATIVOS

**CUADRO N° 10**

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
5	Resma Papel Bond	4,00	20,00
35	Rollos de papel para maquina facturera	1,50	52,50
3	Perforadoras	15,00	45,00
3	Grapadoras	12,00	36,00
5	Cartuchos para impresoras	25,00	125,00
6	Cajas de Lápiz	5,50	33,00
6	Cajas de Esferos	6,00	36,00
12	Borradores	0,30	3,60
12	Papel carbón	0,25	3,00
1	Calculadora	15,00	15,00
3	Nota de venta	3,00	9,00
2	Facturero	7,00	14,00
<b>TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA</b>			<b>392,10</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

**CUADRO N° 11**

<b>SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
3	Galones de Creso	14,00	42,00
5	Galones de Pinoklin	8,50	42,50
12	Jabón Tocador	0,85	10,20
6	Escobas	2,50	15,00
3	Trapeadores	3,50	10,50
15	Franela (metros)	0,80	12,00
24	Jabón de platos	1,25	30,00
5	Galones de Ajax	4,00	20,00
3	Galones de desinfectantes para cocina	5,00	15,00
24	Paquetes de fundas de basura	1,00	24,00
8	Fundas grandes de detergente	4,75	38,00
24	Papel Higiénico de 12 unidades	6,25	150,00
24	Ambientales	6,25	150,00
24	Mascarillas	3,00	72,00
4	Palas metálicas	12,00	48,00
6	Picos	17,00	102,00
2	Carretas	45,00	90,00

4	Azadón	15,00	60,00
10	Tachos para Basura	5,00	50,00
4	Palas plásticas para Basura	1,50	6,00
4	Cepillo de baño	2,00	8,00
12	Guantes	1,25	15,00
<b>TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>			<b>1.010,20</b>

**Elaborado por:** Autora del Proyecto

### CUADRO N° 12

GASTO DE CONSTITUCION	VALOR
Honorarios de abogado	250,00
Constitución Notaría pública	100,00
Gasto de publicidad	150,00
Otros gastos por trámites	80,00
Inscripción en el Registro Mercantil	85,00
Permisos municipales, Direc.Salud, Bomberos y otros	450,00
<b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION</b>	<b>1.115,00</b>

**Elaborado por:** Autora del Proyecto

### CUADRO N° 13

EQUIPOS ENTRETENIMIENTO FINCA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
4	Bicicletas tipo montañera KENDSTAR	160,00	640,00
3	Caballos de paseo	280,00	840,00
3	Balones	20,00	60,00
<b>TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS</b>			<b>1.540,00</b>

**Elaborado por:** Autora del Proyecto

### 3.16.1. SUELDOS Y SALARIOS

CUADRO N° 14

NOMINA LABORAL											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
1	GERENTE - ADMINISTRADOR	295,00		295,00	24,58	24,33			12,29	61,21	356,21
1	RECEPCIONISTA	292,00		292,00	24,33	24,33			12,17	60,83	352,83
1	COCINERO	292,00		292,00	24,33	24,33			12,17	60,83	352,83
1	AYUDANTE DE COCINA	292,00		292,00	24,33	24,33			12,17	60,83	352,83
1	AUXILIAR DE SERVICIOS	292,00		292,00	24,33	24,33			12,17	60,83	352,83
1	GUIA	292,00		292,00	24,33	24,33			12,17	60,83	352,83
<b>6</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1755,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1755,00</b>	<b>146,25</b>	<b>146,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>73,13</b>	<b>365,38</b>	<b>2120,38</b>

	MENSUAL	ANUAL							
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>	<b>213,23</b>	<b>2558,79</b>							<b>28003,29</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

Nómina del primer año

**CUADRO N° 15**

<b>NOMINA LABORAL</b>											
<b>CANTIDAD</b>	<b>FUNCION</b>	<b>REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.</b>	<b>HORAS EXTRAS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>10° TERCERO</b>	<b>10° CUARTO</b>	<b>FONDO DE RESERVA</b>	<b>LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL BENEFICIOS SOCIALES</b>	<b>TOTAL REMUNERACION</b>
1	GERENTE - ADMINISTRADOR	295,00		295,00	24,58	24,33	24,58	6,15	12,29	91,94	386,94
1	RECEPCIONISTA	292,00		292,00	24,33	24,33	24,33	6,08	12,17	91,25	383,25
1	COCINERO	292,00		292,00	24,33	24,33	24,33	6,08	12,17	91,25	383,25
1	AYUDANTE DE COCINA	292,00		292,00	24,33	24,33	24,33	6,08	12,17	91,25	383,25
1	AUXILIAR DE SERVICIOS	292,00		292,00	24,33	24,33	24,33	6,08	12,17	91,25	383,25
1	GUIA	292,00		292,00	24,33	24,33	24,33	6,08	12,17	91,25	383,25
<b>6</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1755,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1755,00</b>	<b>146,25</b>	<b>146,00</b>	<b>146,25</b>	<b>36,56</b>	<b>73,13</b>	<b>548,19</b>	<b>2303,19</b>
		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
	<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>	<b>213,23</b>	<b>2558,79</b>								<b>30197,04</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

Nómina a partir del segundo año

### 3.17. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Cabe mencionar que el valor de la inversión inicial, será financiado con ahorro de los propietarios provenientes de ventas de fincas, utilidades y libre ejercicio profesional, lo que permite no tener un apalancamiento o deuda con ningún organismo crediticio.

**CUADRO N° 16**

AUTORES FUENTE DE FINANCIAMIENTO					
N°	NOMBRES SOCIOS	DESCRIPCIÓN APORTE	AVALUO	TOTAL	FUENTE
1	AB. BENNETT DE SAENZ	TERRENO	19.000,00	31.000,00	Propiedad Ahorro / Ingresos libre ejercicio profesión
		CAPITAL	12.000,00		
2	LCDA. DALIA FUENTES	CAPITAL	29.909,68	29.909,68	Ahorro / venta propiedad (finca)
<b>TOTAL</b>				<b>60.909,68</b>	

Elaborado por: Autora del Proyecto

### 3.18. DEPRECIACIONES

La depreciación de los activos fijos se contabilizara por medio del método de línea recta, cuya fórmula se representa así:

$$\text{DEPRECIACION ANUAL} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil del bien}}$$

**CUADRO N° 17**

RESUMEN DE DEPRECIACIONES					
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPREC. MENSUAL	DEPREC. ANUAL	VALOR DE RESCATE
MUEBLES Y ENSERES	10	2.146,08	16,10	193,15	214,61
EDIFICACIÓN	20	22.454,30	84,20	1.010,44	2.245,43
EQUIPOS DE OFICINA	10	936,00	7,02	84,24	93,60
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	740,00	18,50	222,00	74,00
EQUIPOS ENTRETENIMIENTO	5	1.540,00	23,10	277,20	222,00
EQUIPOS Y UTENSILIOS	10	2.198,91	16,49	197,90	219,89
<b>TOTAL</b>		<b>30.015,29</b>	<b>165,41</b>	<b>1.984,93</b>	<b>3.069,53</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

### 3.19. PRONÓSTICO DE COMPRAS Y VENTAS

CUADRO N° 18

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS						
VENTAS MENSUALES PROMEDIO				7.454,53	INCREM. COSTOS Y GASTOS	4,31%
					INCREMENTO DE LAS VENTAS	5,66%
AÑOS	VENTAS VALOR	COSTOS VALOR	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL	
1	89.454,38	33.992,66	55.461,71	36.199,29	19.262,42	
2	94.517,49	35.457,75	59.059,75	37.759,48	21.300,26	
3	99.867,18	36.985,98	62.881,21	39.386,92	23.494,29	
4	105.519,67	38.580,07	66.939,59	41.084,49	25.855,10	
5	111.492,08	40.242,87	71.249,21	42.855,23	28.393,97	
6	117.802,53	41.977,34	75.825,19	44.702,29	31.122,90	
7	124.470,15	43.786,56	80.683,59	46.628,96	34.054,63	
8	131.515,16	45.673,76	85.841,40	48.638,67	37.202,73	
9	138.958,92	47.642,30	91.316,62	50.735,00	40.581,62	
10	146.824,00	49.695,69	97.128,31	52.921,68	44.206,63	
<b>TOTAL</b>	<b>1.160.421,56</b>	<b>414.034,98</b>	<b>746.386,58</b>	<b>440.912,02</b>	<b>305.474,56</b>	

Elaborado por: Autora del Proyecto

### 3.20. PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS

CUADRO N° 19

PRESUPUESTO DE GASTOS	
DESCRIPCION	VALOR
Sueldos	1.185,00
Luz	80,05
Agua	19,08
Teléfono	30,00
Publicidad	250,00
Pago de intereses crédito	-
Útiles de Aseo y Limpieza	84,18
Útiles de Oficina	32,68
Manten. De Maquinarias y equipos	50,00
Manten. De Instalaciones	50,00
Depreciación de Activos Fijos	180,12
Servicios Bancarios	20,00
Décimo Tercer Sueldo	98,75
Décimo Cuarto Sueldo	97,33

Provisión Años de Servicio y Vacac.	49,38
Fondo de Reserva	98,75
Gastos de Constitución	27,92
Otros Gastos	50,00
<b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b>	<b>2.403,24</b>
<b>TOTAL GASTOS ANUALES</b>	<b>28.838,85</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

### 3.21. CAPITAL DE TRABAJO

CUADRO N° 20

CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
Gastos de constitución		1.115,00
Sueldos y remuneraciones		2.120,38
Sueldos y salarios del personal fijo	2.120,38	
Sueldos y salarios del personal eventual		
Servicios básicos		129,13
Energía eléctrica	80,05	
Agua	19,08	
Telecomunicación	30,00	
Suministros de oficina		32,68
Suministros de limpieza		84,18
Publicidad y propaganda		150,00
Suministros de mant. Equipos e instalaciones		100,00
Servicio bancario		20,00
Otros		50,00
<b>Subtotal</b>		<b>3.801,36</b>
<b>Total de capital de trabajo</b>		<b>3.801,36</b>
Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses		

Elaborado por: Autora del Proyecto

Este negocio necesita \$3.801,36 de liquidez mensual para operar y \$11.404,08 durante el primer trimestre de actividad, sin contar con ningún tipo de ingreso por ventas de servicios.

### 3.22. BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL

CUADRO N° 21

<b>FINCA ECO TURÍSTICA "HEALTHY LIFE"</b>			
<b>BALANCE DE SITUACION INICIAL</b>			
<b>AL 01 DE SEPTIEMBRE DE 2012</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
CAJA-BANCO	1.883,99	PRESTAMO POR PAGAR C/PLAZO	-
SUMINISTROS DE OFICINA	392,10	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	-
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	1.010,20	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
		PRESTAMO POR PAGAR L/PLAZO	-
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>3.286,29</b>	<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE</b>	-
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJS)</b>		<b>TOTAL PASIVOS</b>	-
MUEBLES Y ENSERES	2.146,08	<b>PATRIMONIO</b>	
EQUIPOS DE OFICINA	936,00	APORTE CAPITAL	51.876,58
EQUIPOS INFORMATICOS	740,00		
EQUIPOS Y UTENSILIOS DE COCINA	2.198,91		
TERRENO	19.000,00		
EDIFICACIÓN DE INSTALACIONES CASA FINCA	22.454,30		
	-		
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>47.475,29</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>51.876,58</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>			
GASTO DE ONSTITUCIÓN	1.115,00	<b>PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>1.115,00</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>51.876,58</b>		<b>51.876,58</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

### 3.23. FLUJO DE EFECTIVO

CUADRO N° 22

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO

INGRESOS	AÑO 0		VIDA UTIL DEL PROYECTO										
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
Ventas		7454,53	89.454,38	94.517,49	99.867,18	105.519,67	111.492,08	117.802,53	124.470,15	131.515,16	138.958,92	146.824,00	1.160.421,5
<b>Recursos materiales y equipos</b>	51.532,59												
<b>Recurso Humano</b>	6.361,13												
<b>Gastos de Constitución</b>	1.115,00												
<b>Capital de Trabajo</b>	1.697,97												
<b>Inventario de Productos</b>	203,00												
<b>TOTAL INGRESOS</b>			89.454,38	94.517,49	99.867,18	105.519,67	111.492,08	117.802,53	124.470,15	131.515,16	138.958,92	146.824,00	1.160.421,5
<b>COSTO DE VENTA</b>													
Costo producto		2832,72	33.992,66	35.457,75	36.985,98	38.580,07	40.242,87	41.977,34	43.786,56	45.673,76	47.642,30	49.695,69	414.034,98
<b>TOTAL COSTO DE VENTA</b>			33.992,66	34.842,48	35.713,54	36.606,38	37.521,54	38.459,58	39.421,07	40.406,59	41.416,76	42.452,18	380.832,78
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>			55.461,71	56.848,26	58.269,46	59.726,20	61.219,35	62.749,84	64.318,58	65.926,55	67.574,71	69.264,08	621.358,74
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>													
<b>Gastos de Administración</b>													
Sueldos		1755,00	21.060,00	21.586,50	22.126,16	22.679,32	23.246,30	23.827,46	24.423,14	25.033,72	25.659,57	26.301,05	235.943,22
Luz		80,05	960,60	984,62	1.009,23	1.034,46	1.060,32	1.086,83	1.114,00	1.141,85	1.170,40	1.199,66	10.761,97
Agua		19,08	228,96	234,68	240,55	246,56	252,73	259,05	265,52	272,16	278,97	285,94	2.565,13
Teléfono		30,00	360,00	369,00	378,23	387,68	397,37	407,31	417,49	427,93	438,63	449,59	4.033,22
Publicidad		150,00	1.800,00	1.845,00	1.891,13	1.938,40	1.986,86	2.036,53	2.087,45	2.139,63	2.193,13	2.247,95	20.166,09
Pago de intereses crédito		0,00											-
Útiles de Aseo y Limpieza		84,18	1.010,20	1.035,46	1.061,34	1.087,87	1.115,07	1.142,95	1.171,52	1.200,81	1.230,83	1.261,60	11.317,66

Útiles de Oficina		32,68	392,10	401,90	411,95	422,25	432,81	443,63	454,72	466,08	477,74	489,68	<b>4.392,85</b>
Manten. De Maquinarias y equipos		50,00	600,00	615,00	630,38	646,13	662,29	678,84	695,82	713,21	731,04	749,32	<b>6.722,03</b>
Manten. De Instalaciones		50,00	600,00	615,00	630,38	646,13	662,29	678,84	695,82	713,21	731,04	749,32	<b>6.722,03</b>
Depreciación de Activos Fijos		165,41	1.984,93	1.984,93	1.984,93	1.984,93	1.984,93	2.034,56	2.085,42	2.137,56	2.190,99	2.245,77	<b>20.618,96</b>
Servicios Bancarios		20,00	240,00	246,00	252,15	258,45	264,92	271,54	278,33	285,28	292,42	299,73	<b>2.688,81</b>
Décimo Tercer Sueldo		146,25	1.755,00	1.798,88	1.843,85	1.889,94	1.937,19	1.985,62	2.035,26	2.086,14	2.138,30	2.191,75	<b>19.661,94</b>
Décimo Cuarto Sueldo		146,00	1.752,00	1.795,80	1.840,70	1.886,71	1.933,88	1.982,23	2.031,78	2.082,58	2.134,64	2.188,01	<b>19.628,32</b>
Provisión Años de Servicio y Vacac.		73,13	877,50	899,44	921,92	944,97	968,60	992,81	1.017,63	1.043,07	1.069,15	1.095,88	<b>9.830,97</b>
Fondo de Reserva		146,25		146,25	149,91	153,65	157,50	161,43	165,47	169,61	173,85	178,19	<b>1.455,85</b>
Gastos de Constitución			1.115,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>1.115,00</b>
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>34.736,29</b>	<b>34.558,45</b>	<b>35.372,79</b>	<b>36.207,49</b>	<b>37.063,05</b>	<b>37.989,63</b>	<b>38.939,37</b>	<b>39.912,85</b>	<b>40.910,67</b>	<b>41.933,44</b>	<b>377.624,03</b>
<b>Gastos Financieros</b>													
Intereses Bancarios				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>			<b>34.736,29</b>	<b>34.558,45</b>	<b>35.372,79</b>	<b>36.207,49</b>	<b>37.063,05</b>	<b>37.989,63</b>	<b>38.939,37</b>	<b>39.912,85</b>	<b>40.910,67</b>	<b>41.933,44</b>	<b>377.624,03</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>			<b>20.725,42</b>	21.243,56	21.774,64	22.319,01	22.876,99	23.448,91	24.035,13	24.636,01	25.251,91	25.883,21	<b>232.194,79</b>
15% Participación trabajadores	<b>15%</b>	3.108,81	3.186,53	3.266,20	3.347,85	3.431,55	3.517,34	3.605,27	3.695,40	3.787,79	3.882,48		<b>34.829,22</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>17.616,61</b>	18.057,02	18.508,45	18.971,16	19.445,44	19.931,57	20.429,86	20.940,61	21.464,12	22.000,73	<b>197.365,57</b>
25% Impuesto a la Renta	<b>25%</b>	4.404,15	4.514,26	4.627,11	4.742,79	4.861,36	4.982,89	5.107,47	5.235,15	5.366,03	5.500,18		<b>49.341,39</b>
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>			13.212,46	13.542,77	13.881,34	14.228,37	14.584,08	14.948,68	15.322,40	15.705,46	16.098,09	16.500,55	148.024,18
Pago de cuota bancaria				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación de Activos fijos			1.984,93	1.984,93	1.984,93	1.984,93	1.984,93	2.034,56	2.085,42	2.137,56	2.190,99	2.245,77	20.618,96
Gastos de Constitución			1.115,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>1.115,00</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVAS</b>			<b>16.312,39</b>	<b>15.527,70</b>	<b>15.866,27</b>	<b>16.213,30</b>	<b>16.569,01</b>	<b>16.983,24</b>	<b>17.407,82</b>	<b>17.843,01</b>	<b>18.289,09</b>	<b>18.746,32</b>	<b>169.758,14</b>

<b>VALOR DE RESCATE</b>												3069,5292	<b>3.069,53</b>
<b>FLUJO NETO</b>			16.312,39	15.527,70	15.866,27	16.213,30	16.569,01	16.983,24	17.407,82	17.843,01	18.289,09	21.815,84	172.827,67

Elaborado por: Autora del Proyecto

RENTABILIDAD =	89.454,38	16.312,39	18,24%	1ER. AÑO
----------------	-----------	-----------	--------	----------

### CUADRO N° 23

<b>INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO</b>						
<b>INVERSION INICIAL</b>			<b>60.909,68</b>	<b>TASA MENOR DEL</b>	<b>TASA MAYOR DE</b>	
<b>TASA PASIVA REFERENCIAL</b>			<b>4,59%</b>	<b>PROYECTO</b>	<b>INCERTIDUMBRE</b>	
<b>TASA ACTIVA REFERENCIAL</b>			<b>9,04%</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,1000</b>	
<b>VIDA UTIL PROYECTO</b>		<b>10 AÑOS</b>			<b>0,1</b>	
<b>VIDA UTIL PROYECTO</b>	<b>FLUJO NETO</b>		<b>FACTOR TASA DE RENTABILIDAD</b>	<b>FLUJO PRESENTE NETO</b>	<b>FACTOR TASA DE INCERTIDUMBE</b>	<b>FLUJO PRESENTE NETO</b>
<b>0</b>	<b>-60.909,68</b>			<b>-60.909,68</b>		
1	16.312,39	0,0000000	1,0000000	16.312,39	0,9091	14.829,44
2	15.527,70	0,0000000	1,0000000	15.527,70	0,8264	12.832,81
3	15.866,27	0,0000000	1,0000000	15.866,27	0,7513	11.920,56
4	16.213,30	0,0000000	1,0000000	16.213,30	0,6830	11.073,90
5	16.569,01	0,0000000	1,0000000	16.569,01	0,6209	10.288,05
6	16.983,24	0,0000000	1,0000000	16.983,24	0,5645	9.586,59
7	17.407,82	0,0000000	1,0000000	17.407,82	0,5132	8.932,96
8	17.843,01	0,0000000	1,0000000	17.843,01	0,4665	8.323,90
9	18.289,09	0,0000000	1,0000000	18.289,09	0,4241	7.756,36
10	21.815,84	0,0000000	1,0000000	21.815,84	0,3855	8.410,95
	<b>111.917,98</b>					

<b>TOTAL FLUJO PRESENTE NETO</b>			<b>172.827,67</b>		<b>103.955,54</b>
<b>INVERSION INICIAL</b>			<b>60.909,68</b>		<b>60.909,68</b>
<b>VAN</b>			<b>111.917,98</b>		<b>43.045,85</b>
<b>PRC</b>			<b>5,4423</b>		
<b>TIR</b>			<b>16,25%</b>		
<b>R.C.B.</b>			<b>1,84</b>		
<b>RENTABILIDAD SIMPLE</b>			<b>18,37</b>		

Elaborado por: Autora del Proyecto

**Explicación de los resultados financieros:** Traído el dinero del flujo de los 10 años en la actualidad el proyecto ganaría el valor señalado.

**VAN:** Valor Actual Neto

**PRC:** Recuperación de Capital

**TIR:** Tasa Interna de Retorno

**RCB:** Recuperación Costo Beneficio

**Rentab:** Índice de Mercado

Al analizar los índices financieros, se puede establecer que el Proyecto es viable y factible, por tanto, dependerá de los socios que puedan llevar adelante este proyecto financiero.

### ANÁLISIS:

Estudiando el Flujo de Efectivo con los indicadores financieros (VNA, TIR, B/C), se determinó qué:

- Se puede indicar que el proyecto de inversión es rentable, dado que el TIR es 16.25%. Asimismo el VAN que presenta este proyecto es positivo.
- El período de recuperación empieza a partir del quinto año.
- Por cada dólar que se invierte en el proyecto, se recupera \$1.84

### 3.24. PUNTO DE EQUILIBRIO

El cálculo del punto de equilibrio de este proyecto por tratarse de un negocio de servicios turísticos, se realizó de acuerdo al tiempo estimado de recuperación de la inversión inicial, lo que significa, que hasta no recuperar la inversión inicial habrá pérdidas, cuando los ingresos lleguen al costo de la inversión inicial, entonces se habrá superado este valor y se tendrá utilidades.

**CUADRO N° 24**

#### RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLE	
Sueldos	1.755,00		1.755,00	21.060,00		21.060,00
Luz	80,05		80,05	960,60		960,60
Agua	19,08		19,08	228,96		228,96
Teléfono	30,00		30,00	360,00		360,00
Publicidad	150,00		150,00	1.800,00		1.800,00
Pago de intereses crédito	-		-	-		-
Útiles de Aseo y Limpieza	84,18		84,18	1.010,20		1.010,20

Útiles de Oficina	32,68		32,68	392,10		392,10
Manten. De Maquinarias y equipos	50,00		50,00	600,00		600,00
Manten. De Instalaciones	50,00		50,00	600,00		600,00
Depreciación de Activos Fijos	165,41		165,41	1.984,93		1.984,93
Servicios Bancarios	20,00		20,00	240,00		240,00
Décimo Tercer Sueldo	146,25		146,25	1.755,00		1.755,00
Décimo Cuarto Sueldo	146,00		146,00	1.752,00		1.752,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	73,13		73,13	877,50		877,50
Fondo de Reserva	146,25		146,25	1.755,00		1.755,00
Gastos de Constitución	18,58		18,58	223,00		223,00
Otros Gastos	50,00		50,00	600,00		600,00
Inventario de productos		2.832,72	2.832,72		33.992,66	33.992,66
<b>TOTAL</b>	<b>3.016,61</b>	<b>2.832,72</b>	<b>5.849,33</b>	<b>36.199,29</b>	<b>33.992,66</b>	<b>70.191,96</b>

### CUADRO N° 25

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO		
	MENSUAL	ANUAL
<b>VENTAS</b>	7.454,53	89.454,38
<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>	3.016,61	36.199,29
<b>COSTOS VARIABLES TOTALES</b>	2.832,72	33.992,66
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>4.865,50</b>	<b>58.385,96</b>

Elaborado por: Autora del Proyecto

Significa que el valor de \$ 4.865,50 es lo mínimo que debo vender para no perder ni ganar mensualmente.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{Costos Fijos} / 1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas})$$

### 3.25. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Después de dar cumplimiento a las fases iniciales del Estudio, el paso siguiente es realizar ciertos análisis, que permitan dar un criterio más preciso de cómo esta investigación va afectar el entorno, es por ello que a continuación se analizará el proyecto en base a diferentes enfoques.

Para hacer mucho más fácil la interpretación del trabajo, se ha considerado una metodología sencilla de acuerdo a los instrumentos bibliográficos aportados por la comunidad; y, como se detalló en un inicio, para determinar los niveles de impacto se ha utilizado la información del texto guía.

**TABLA N° 6**

<b>NIVEL DE IMPACTO</b>	<b>INTERPRETACION</b>
-3	ALTO NEGATIVO
-2	MEDIO NEGATIVO
-1	BAJO NEGATIVO
0	NO HAY IMPACTO
1	BAJO POSITIVO
2	MEDIO POSITIVO
3	ALTO POSITIVO

Para determinar el impacto se desarrolló una fórmula matemática en la que se divide la sumatoria de los niveles de impacto de cada indicador para el número de indicadores.

Bajo cada matriz se realiza un breve análisis, indicador por indicador en el que se fundamenta los motivos o las razones por los que se asignó determinado nivel de impacto a cada indicador.

### 3.25.1. Impacto Socio - Cultural.

**TABLA N° 7**

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
Servicio de calidad							X	3
Seguridad						x		2
Actitud de Servicio					x			2
<b>TOTAL</b>					1	2	3	6
<p><b>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL =</b> <math display="block">\frac{\text{SUMATORIA ( □ )}}{\text{Número de Indicadores}}</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL =</b> <math display="block">\frac{6}{3}</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL =</b> <math display="block">2</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL =</b> <b>Medio Positivo</b></p>								

#### ANÁLISIS:

El nivel de impacto es medio positivo, es decir que a pesar de existir la demanda establecida de visitantes, la creación de la finca eco turística con las características positivas que presenta esta, disminuirá notablemente el porcentaje de la demanda hacia los demás sitios de esparcimiento.

La finca eco turística contará con un buen sistema de seguridad, factor muy importante en la actualidad y que es pedido por los turistas y visitantes.

Fundamentalmente se puede señalar al componente de salud e higiene, que son trascendentales para el desarrollo en la calidad de los servicios.

### 3.25.2. Impacto Económico.

**TABLA N° 8**

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
Fuentes de empleo							X	3
Actividad turística							X	3
Precios						x		
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
<p><b>NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO =</b> <math display="block">\frac{\text{SUMATORIA ( □ )}}{\text{Número de Indicadores}}</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO =</b> <math display="block">\frac{8}{3}</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO =</b> <b>2,67</b></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO =</b> <b>Alto Positivo</b></p>								

#### ANÁLISIS:

El proyecto también aportará con la generación de puestos de empleo, que permita la contratación de mano de obra local, la misma que será capacitada y de esta manera mejorar sus condiciones de vida de las familias que se involucran en el emprendimiento.

Los servicios ofertados por la empresa, proyectaran nuevos ingresos, los cuales serán destinados a obras de reinversión y mejoramiento continuo de las instalaciones de la finca, contribuyendo así al cumplimiento de los objetivos.

En relación a los precios de los servicios serán cómodos, se considera que no afectará a los turistas, los cuales pagarán el mismo precio con mejores servicios.

### 3.25.3. Impacto Educativo.

**TABLA N° 9**

NIVELES DE IMPACTO INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
Valores						X		2
Capacitación							X	3
Profesionales							X	3
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
<p><b>NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO =</b> <math display="block">\frac{\text{SUMATORIA ( } \square \text{ )}}{\text{Número de Indicadores}}</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO =</b> <math display="block">\frac{8}{3}</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO =</b> <b>2,67</b></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO =</b> <b>Alto Positivo</b></p>								

## ANÁLISIS:

La base más importante de un ser humano son sus valores, aquellos que se aprenden en los primeros años, por lo general son los padres o familiares los que tienen la difícil tarea de enseñarlos; pero en vista de que muchas personas se han olvidado de ellos, vale la pena reforzarlos con el objetivo de reconstruir la personalidad de cada individuo.

Otro aspecto fundamental que ayudará al desarrollo y crecimiento de un pueblo, es lograr que la población tenga interés por educarse, en temas ambientales y de conservación, de la misma manera este espacio se convierte para los visitantes un sitio aprendizaje durante los recorridos que realice.

### 3.25.4. Impacto Ambiental.

**TABLA N° 10**

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
Recolección de basura							X	3
Aguas servidas						X		2
Vías de acceso							X	3
Conservación del paisaje							X	3
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>9</b>	<b>11</b>
<p><b>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL =</b> <math display="block">\frac{\text{SUMATORIA ( □ )}}{\text{Número de Indicadores}}</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL =</b> <math display="block">\frac{11}{4}</math></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL =</b> <b>2,8</b></p> <p><b>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL =</b> <b>Alto Positivo</b></p>								

## ANÁLISIS:

El nivel de impacto es alto positivo, debido a que se contribuirá mediante la separación de desechos orgánicos e inorgánicos para de esta manera conservar el medio.

Con la instalación de esta empresa se pretende, además de brindar los servicios antes mencionados, descubrir en el turista el amor hacia la naturaleza, y así aprenderán a mantener intacto el ambiente que los rodea y los acoge para disfrutar momentos en familia y fuera de la contaminación que hay en las ciudades.

### 3.25.5. Impacto Global del Proyecto.

TABLA N° 11

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
SOCIO – CULTURAL						x		2
ECONÓMICO							X	3
EDUCATIVO							X	3
AMBIENTAL						x		2
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>	<b>10</b>
<b>NIVEL DE IMPACTO GLOBAL =</b> $\frac{\text{SUMATORIA ( □ )}}{\text{Número de Indicadores}}$								
<b>NIVEL DE IMPACTO GLOBAL =</b> $\frac{10}{4}$								
<b>NIVEL DE IMPACTO GLOBAL = 2.5</b>								
<b>NIVEL DE IMPACTO GLOBAL = Medio Positivo</b>								

## ANÁLISIS

Todo proyecto de inversión que este orientado a mejorar las condiciones de vida de una sociedad; y, fomenta el cambio y desarrollo de la misma debe ser considerado alto positivo, por cuanto demostrará que es un proceso de cambios que va más allá de ser un buen negocio.

## 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 4.1. CONCLUSIONES

- Un número considerable de personas optan por visitar este tipo de sitios para compartir con la familia y amigos un momento de esparcimiento y tranquilidad, como lo son las fincas en este caso una Finca Eco turística.
- Después de haber realizado un estudio técnico –operativo – organizacional del proyecto, éste estará ubicado en el recinto Timbre, el personal requerido será un administrador, un recepcionista, un cocinero, ayudante de cocina, un auxiliar de servicios y un guía. Los servicios serán de alimentación, paseos por la finca, piscina, etc. Todo esto para la puesta en marcha del proyecto y atención al público.
- La inversión inicial requerida para la implantación de una finca eco turística en el recinto Timbre será de \$60.909,68, y su infraestructura tendrá un costo de \$22.454,30.
- De acuerdo a los análisis realizados en lo que hace referencia a la parte económica, se determino que poner en marcha la ejecución de este proyecto resulta muy factible y rentable, ya que la inversión se recupera a mediano plazo; por lo cual se puede ir notando la rentabilidad del proyecto.

## 4.2. RECOMENDACIONES

- Implementar La finca eco turística “**HEALTHY LIFE**”, con la misión de otorgar un buen servicio y atención al cliente, comodidad, precio justo, para de esa manera satisfacer las necesidades de los clientes – visitantes.
- Tomar en consideración la propuesta administrativa y operativa, para ponerla en ejecución, con el fin de lograr los lineamientos necesarios.
- Realizar una adecuada promoción y publicidad de los servicios que oferta la finca eco turística “**HEALTHY LIFE**”, logrando así un posicionamiento en el mercado de la provincia de Esmeraldas.
- Que esta propuesta se convierta en un instrumento de inversión capaz de generar rentas y de promover el desarrollo turístico provincial.

## 5. FUENTES BIBLIOGRAFICAS

### 5.1. BIBLIOGRAFÍA

1. Ascanio Guevara Alfredo, Vinicius Campos Marcus, “Turismo sustentable - El equilibrio necesario en el siglo XX”, México 2011.
2. Chis Cooper, Jhon Fletcher, Alan Fyall, “El turismo teoría y práctica”, 3 era Edic. 2005.
3. Del Mar, Benerdo. (2008). “Análisis de los indicadores Económicos”. Editorial cuarto Media, primera edición. Argentina.
4. Garcés Fausto, “Corporación de conservación y desarrollo”. 1994. Guia Metodologica de proyectos de Ecoturismo.
5. Hernández Abrahán; Hernández, Abrahán; Hernández, Alejandro. (2004). “Formulación y evaluación de proyectos de inversión”. Editorial Thomson, quinta edición. México.
6. Instituto Nacional de Estadística y Censo.(2001). “Población en el Ecuador 2001 - 2010”. Ecuador.
7. Juan Mester Soler , “Técnicas de Gestión y Dirección Hotelera”, Miembro de la E.A.D.H. 2ª Edición.
8. Kotler – Keller (2006) “Dirección de Marketing”. Editorial. Prentice Hall, duodécima edición. España.
9. Ministerio de Turismo, 2002. “Reglamento de Ecoturismo y Sostenibilidad” Quito- Ecuador.
10. Malhotra, Naresh. (1997). “Investigación de Mercados”. Editorial. Prentice Hall, duodécima edición. España.
11. Nariño Sebastián. (2003). “Enciclopedia Práctica de Administración Micro, Pequeña y Mediana Empresa”. Editorial Printer Latinoamericana. Primera Edic. Ecuador

12. Pozo Pérez Miguel Ángel. “Tesis y Proyectos” 4ta Edic. Ibarra. Ecuador 2009.
13. Smith, Noah.(2008) “Economía Moderna”. Editorial Cuarto Media, primera edición. Argentina.
14. Velastegui, H. (1998). “Formulación y Evaluación de Proyectos Turísticos”. 1era Ed. ESPOCH. Riobamba –Ecuador.
15. Welsh – Hilton – Gordon. (1985). “Presupuesto”. Editorial. Prentice Hall, duodécima edición. España.

## **5.2. LINKOGRAFÍA**

1. Agenda para la transformación productiva territorial 2011 – 2013 (Ministerio de Coordinación de la Producción Emplea y Competitiva)
2. [es.wikipedia.org/wiki/Esmeraldas\\_\(provincia\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Esmeraldas_(provincia))
3. Internet - Google imágenes
4. Metodología para el Trabajo de Grado.
5. Sise 2001 Fascículo Esmeraldas
6. [tena.olx.com.ec/finca-ecoturistica-tena-ecuador-iid-2178814](https://tena.olx.com.ec/finca-ecoturistica-tena-ecuador-iid-2178814).
7. Universidad de San Carlos de Guatemala Centro Universitario de suroccidente facultad de ciencias económicas escuela de estudios de postgrado maestría en formulación y evaluación de proyectos.
8. [www.acacias.com.co/fincasecoturisticas.html](http://www.acacias.com.co/fincasecoturisticas.html)
9. [www.fincasllaneras.com](http://www.fincasllaneras.com)
10. [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
11. [www.googleacademico.com](http://www.googleacademico.com)

12. [www.agapea.com/librosecoturismo-nuevos-caminos-paraelturismo-internacional-isbn-8488949553-i.htm](http://www.agapea.com/librosecoturismo-nuevos-caminos-paraelturismo-internacional-isbn-8488949553-i.htm)-16k.
13. [www.surfuturo.org/proyectos/enejecucion/educacion/modulo\\_iii/conc\\_de\\_ecositurismo\\_aplicacion\\_](http://www.surfuturo.org/proyectos/enejecucion/educacion/modulo_iii/conc_de_ecositurismo_aplicacion_).
14. [www.bio-nica.info/biblioteca/Martinez&Galeano2004Kilimanjaro.pdf](http://www.bio-nica.info/biblioteca/Martinez&Galeano2004Kilimanjaro.pdf)
15. [www.mercadeo.com/46\\_cuatroCs\\_Serv\\_GS.htm](http://www.mercadeo.com/46_cuatroCs_Serv_GS.htm) - En caché - Similares
16. [www.ministeriodeturismo.com](http://www.ministeriodeturismo.com)
17. [www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/mercado\\_servicios.html](http://www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/mercado_servicios.html)
18. [www.google earth.com](http://www.googleearth.com)

# ANEXOS

**Formato de encuesta:**

**ANEXO # 1**

**ENCUESTA**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE  
ESMERALDAS**



La finalidad de esta encuesta es recopilar información para determinar la factibilidad para la creación de una Finca Eco turística en el recinto Timbre parroquia San Mateo, Cantón y provincia Esmeraldas.

**1; Señale los principales sitios donde por lo general acude con su familia a pasar un día de esparcimiento?**

Playas	_____
Ríos	_____
Fincas	_____
Piscinas	_____
Centros Comerciales	_____
Casa de algún familiar	_____
Otros	_____

**2¿Cuántas veces al mes visita usted estos lugares en compañía de su familia?**

1 vez \_\_\_\_\_  
2 veces \_\_\_\_\_  
3 veces \_\_\_\_\_  
4 veces o más \_\_\_\_\_

**3¿Cuánto gasta normalmente cuando visita estos lugares?**

\$30 - \$60 \_\_\_\_\_  
\$61 - \$100 \_\_\_\_\_  
\$101 - en adelante \_\_\_\_\_

**4¿Conoce de alguna Finca Ecoturística en el cantón Esmeraldas?**

SI \_\_\_\_\_  
NO \_\_\_\_\_

**5¿Le gustaría visitar una Finca Ecoturística ubicada en Timbre parroquia San Mateo en el cantón Esmeraldas?**

SI \_\_\_\_\_  
NO \_\_\_\_\_

**6¿Qué atractivos le gustaría que tenga la finca eco turística?**

Comidas Típicas y del Campo \_\_\_\_\_  
Paseo en Caballo \_\_\_\_\_  
Paseo en Bicicleta \_\_\_\_\_  
Juegos para Niños \_\_\_\_\_  
Piscina \_\_\_\_\_  
Árboles Frutales \_\_\_\_\_

**7¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el ingreso?**

\$ 1,00 - \$ 3,00 \_\_\_\_\_  
\$ 3,01 - \$ 5,00 \_\_\_\_\_

**8¿Por qué visitaría usted La Finca Ecoturística?**

Cercanía \_\_\_\_\_  
Buen Servicio \_\_\_\_\_  
Costos \_\_\_\_\_  
Privacidad \_\_\_\_\_  
Tranquilidad \_\_\_\_\_

**9¿Cómo considera las vías de acceso a la Finca Ecoturística?**

Buenas \_\_\_\_\_  
Malo \_\_\_\_\_  
Regular \_\_\_\_\_

**10¿Considera usted que la instalación de una Finca eco Turística en el recinto Timbre de la parroquia San Mateo del cantón Esmeraldas, permitirá diferentes tipos de ingresos económicos a sus pobladores?**

Si \_\_\_\_\_  
No \_\_\_\_\_

**11¿Estaría de Acuerdo en que se creara una Finca Eco Turística en Timbre de la parroquia San Mateo en el cantón Esmeraldas, con todas las características y servicios antes mencionados?**

Si \_\_\_\_\_  
No \_\_\_\_\_

MUCHAS GRACIAS!!!

## Tablas de Tabulación de Encuestas

### PREGUNTA N° 1

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Playas	154	30%
Ríos	124	24%
Fincas	99	19%
Piscinas	73	14%
Centros Comerciales	24	5%
Casa de algún familiar	17	3%
Otros	25	5%
<b>TOTAL</b>	<b>516</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a turistas.

**Elaboración:** Autora del Proyecto

### PREGUNTA N° 2

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez	85	23%
2 veces	98	27%
3 veces	148	41%
4 veces o más	33	9%
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a turistas.

**Elaboración:** Autora del Proyecto

### PREGUNTA N° 3

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$30 - \$60	274	75%
\$61 - \$100	70	19%
\$101 - en adelante	20	5%
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a turistas.

**Elaboración:** Autora del Proyecto

#### PREGUNTA N° 4

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	364	100%
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a turistas.

Elaboración: Autora del Proyecto,

#### PREGUNTA N° 5

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	355	98%
NO	9	2%
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a turistas.

Elaboración: Autora del Proyecto

#### PREGUNTA N° 6

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comidas Típicas y del Campo	160	23%
Paseo en Caballo	98	14%
Paseo en Bicicleta	55	8%
Juegos para Niños	136	19%
Piscina	156	22%
Árboles Frutales	95	14%
<b>TOTAL</b>	<b>700</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a turistas.

Elaboración: Autora del Proyecto

#### PREGUNTA N° 7

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 1,00 - \$ 3,00	336	92%
\$ 3,01 - \$ 5,00	28	8%
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a turistas.

Elaboración: Autora del Proyecto

### PREGUNTA N° 8

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cercanía	55	8%
Buen Servicio	167	24%
Costos	141	21%
Privacidad	101	15%
Tranquilidad	219	32%
<b>TOTAL</b>	<b>683</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a turistas.

**Elaboración:** Autora del Proyecto

### PREGUNTA N° 9

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buenas	356	98%
Malo	3	1%
Regular	5	1%
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a turistas.

**Elaboración:** Autora del Proyecto

### PREGUNTA N° 10

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	361	99%
No	3	1%
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a turistas.

**Elaboración:** Autora del Proyecto

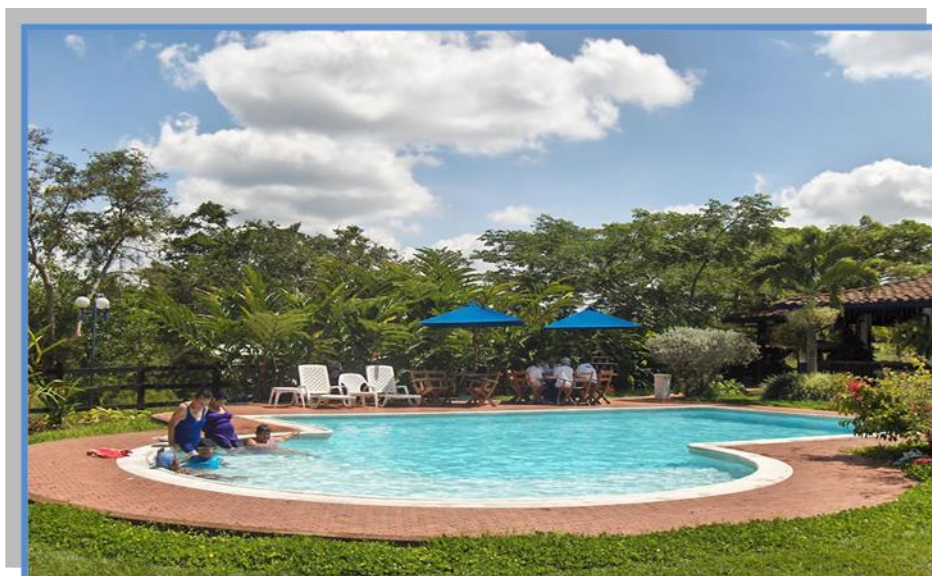
### PREGUNTA N° 11

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	364	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a turistas.

**Elaboración:** Autora del Proyecto

**IMÁGENES DE LAS ATIVIDADES QUE SE REALIZARAN EN LA  
FINCA  
PISCINA**



**RESBALADERA Y SUBIBAJA**



## COLUMPIO



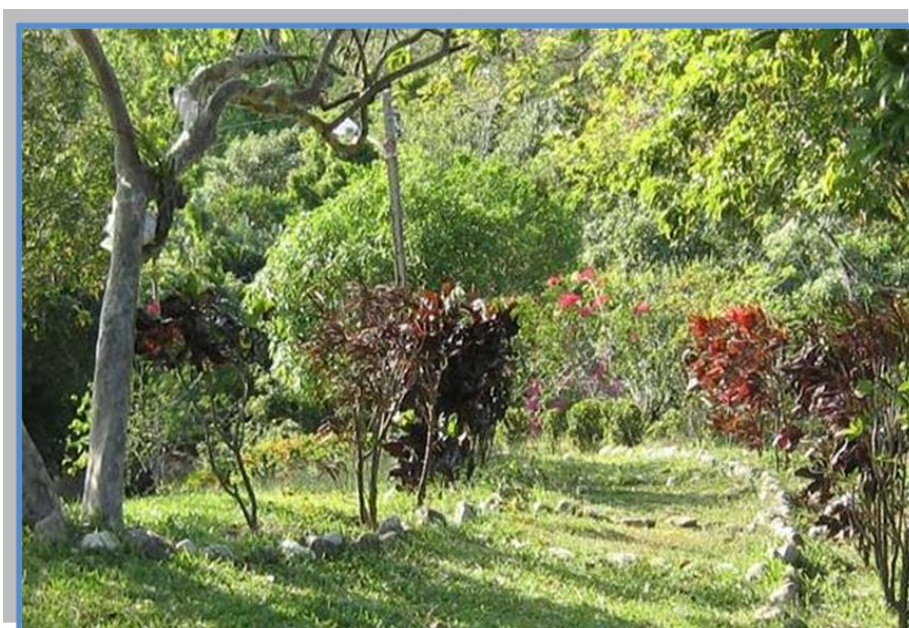
## BRINCA, BRINCA



## HAMACAS



## ARBOLES DE FRUTAS



## **PASEOS EN CABALLO**



## **PASEOS EN BICICLETA**



## CANCHA DE FUTBOL



