



**UNIVERSIDAD ESTATAL AMAZÓNICA**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN TURISMO**

**TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DISEÑO DE UN PRODUCTO  
TURÍSTICO EN LA CABECERA PARROQUIAL SIMÓN BOLIVAR  
CANTÓN Y PROVINCIA DE PASTAZA (Mushullacta)”

**AUTOR:**

MIRANDA SUAREZ ELVIS ALEXANDER

**TUTORA:**

ING. GERMANIA GAMBOA MSC

PUYO – PASTAZA- ECUADOR

2015

**PRESENTACIÓN DEL TEMA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DISEÑO DE UN PRODUCTO  
TURISTICO EN LA CABECERA PARROQUIAL SIMON BOLIVAR CANTON Y  
PROVINCIA DE PASTAZA (Mushullacta)”**

**TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**

---

**Dr. Luis Auquilla**

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE TESIS**

---

**Msc.Geovani Espín**

**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS**

---

**Msc.Lorena Camacho**

**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS**

**PASTAZA - ECUADOR**

**Julio, 2015**

## **CERTIFICADO DEL DIRECTOR DE TESIS**

Certifico que el estudiante Miranda Suarez Elvis Alexander ha concluido el trabajo investigativo relacionado con el tema:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DISEÑO DE UN PRODUCTO TURÍSTICO EN LA CABECERA PARROQUIAL SIMÓN BOLIVAR CANTÓN Y PROVINCIA DE PASTAZA (Mushullacta)”**

Dejo en constancia que la elaboración y redacción del informe final fue desarrollado por el estudiante antes mencionado y supervisados bajo mi dirección, de conformidad como lo disponen los requisitos establecidos por la Escuela de Ingeniería en Turismo de la Universidad Estatal Amazónica.

En consideración de los requerimientos cumplidos autorizo que esta investigación sea presentada a la Máxima Autoridad y por su intermedio a la Comisión Académica para que determinar el tribunal y la fecha de sustentación para la defensa legal.

Puyo Julio del 2015

Ing. Germania Gamboa Msc.

**Directora de Tesis**

## **AGRADECIMIENTO**

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes y experiencias. Mi sincero agradecimiento a la Ing. Germania Gamboa Msc. Directora de tesis de grado, por ser el apoyo y guía en la elaboración de este proyecto. A mi familia por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación.

*Elvis Alexander Miranda Suárez*

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis con mucho amor y cariño a mis padres que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento, gracias por darme una carrera para mi futuro y por creer en mí. A mis hermanos y sobrinos por estar en todo momento conmigo y apoyarme siempre. A mis profesores por confiar en mí, por tenerme la paciencia necesaria y guiarme en los momentos difíciles.

*Elvis Alexander Miranda Suárez*

## DECLARACION DE AUTORIA

Quien suscribe Elvis Alexander Miranda Suárez con C.I. N° 160067702-3, hace constar que es autor de la presente tesis: “*ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DISEÑO DE UN PRODUCTO TURISTICO EN LA CABECERA PARROQUIAL SIMON BOLIVAR CANTON Y PROVINCIA DE PASTAZA (Mushullacta)*”, como requisito previo la obtención del título de Ingeniería en Turismo el cual constituye una elaboración personal realizada únicamente con la dirección de la asesora de dicho trabajo, Ing. Germania Gamboa, Msc.

Los resultados emitidos en esta investigación son de absoluta responsabilidad del investigador.

Si alguien se interesa por algún tópico de esta investigación, se recomienda citar al autor.

Sr. Elvis Alexander Miranda Suárez

C.I. N° 160067702-3

Autor

## CONTENIDO

<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Tema .....	3
1.2. Objetivos .....	3
1.2.1. Objetivo General: .....	3
1.2.2. Objetivos Específicos:.....	3
1.3. Hipótesis: .....	3
<b>CAPITULO II</b> .....	<b>4</b>
<b>2. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	<b>4</b>
2.1. Complejos Turísticos Vacacionales .....	4
2.2. Producto Turístico.....	4
2.3. Mercado Turístico .....	4
2.4. Servicio Turístico .....	4
2.5. Facilidades Turísticas.....	5
2.6. Planificación del Espacio Turístico.....	5
2.7. Diagnóstico Turístico .....	5
2.8. Proyecto .....	5
2.9. Estudio de Mercado.....	5
2.10. Precio en el mercado .....	5
2.11. Publicidad.....	6
2.12. Estudio Financiero .....	6
2.12.1. Oferta .....	6
2.12.2. Demanda .....	6
2.12.3. Demanda Real .....	6
2.12.4. Demanda Potencial.....	6
2.12.5. Tasa Interna de rendimiento TIR .....	7
2.12.6. Costo beneficio .....	7
2.12.7. Valor Actual Neto (VAN).....	7
2.12.8. Rentabilidad .....	7
2.12.9. Estudio de Factibilidad.....	7
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>9</b>
<b>3. MATERIALES Y MÉTODOS</b> .....	<b>9</b>
3.1. Localización .....	9
3.1.2. Macro localización .....	9
3.1.3. Micro localización.....	10
3.2. Duración de la Investigación.....	10
3.3. Condiciones Meteorológicas .....	10
3.4. Materiales y Equipos.....	11
3.5. Factores de estudio .....	12
3.6. Técnicas e Instrumentos Metodológicos .....	12

3.7.	Análisis Estadístico .....	12
3.8.	Manejo de la investigación.....	13
<b>CAPÍTULO IV.....</b>		<b>14</b>
<b>4. RESULTADOS.....</b>		<b>14</b>
4.1.	Diagnostico .....	¡Error! Marcador no definido.
4.1.1	Población Urbana y Rural .....	14
4.1.2.	Límites de la Parroquia Simón Bolívar: .....	14
4.1.3.	Extensión de la parroquia Simón Bolívar: .....	15
4.1.4.	Asentamientos Humanos.....	15
4.2.	Oferta de servicios.....	15
4.2.1	Transporte .....	15
4.2.2.	Accesibilidad.....	16
4.2.2.1.	Accesibilidad Fluvial .....	17
4.3.	Sanidad y servicios básicos .....	17
4.3.1.	Alcantarillado sanitario .....	17
4.3.2.	Recolección de residuos sólidos.....	17
4.3.3.	Salud .....	18
4.3.4.	Agua potable .....	18
4.3.5.	Telefonía Fija y Móvil .....	18
4.3.6.	Energía Eléctrica .....	19
4.4.	Flora y Fauna .....	19
4.4.1.	Flora .....	19
4.4.2.	Fauna.....	19
4.5.	Actividades económicas relevantes.....	20
4.6.	Disposición frente a la actividad turística .....	20
4.7.	Infraestructura de apoyo a la producción .....	21
4.8.	Patrimonio inmaterial.....	21
4.9.	ESTUDIO DE MERCADO .....	22
4.9.1.	Análisis de la Oferta.....	22
4.9.2.	Inventarios resumen de atractivos turísticos .....	22
4.10.	Planta turística de la parroquia Simón Bolívar.....	46
4.10.1.	Alojamiento de la Parroquia Simón Bolívar .....	46
4.10.2.	Restauración de la Parroquia Simón Bolívar.....	46
4.10.3.	Recreación y Entretenimiento de la Parroquia Simón Bolívar .....	47
4.10.4.	Agencias de Viaje .....	48
4.11.	Servicios turísticos cercanos a la Parroquia Simón Bolívar .....	49
4.12.	Análisis de la demanda turística.....	54
4.13.	Tabulación de datos de entrevistas.....	55
4.14.	Perfil de la Demanda turística que llega a la Parroquia Simón Bolívar .....	62
4.15.	Población y muestra de turistas nacionales y extranjeros.....	62
4.15.1.	Población:.....	62
4.15.2.	Muestra .....	63
4.15.3.	Encuesta .....	64
4.15.4.	Tabulación de datos.....	65
4.15.5.	Perfil del Turista.....	94
4.16.	Población Económicamente Activa de la Parroquia Simón Bolívar .....	95
4.16.1.	Población:.....	95
4.16.2.	Muestra .....	95
4.16.3.	Encuesta .....	96
4.16.4.	Tabulación de datos.....	96

4.16.5. Perfil de la Población Económicamente Activa de la Parroquia Simón Bolívar	
4.17. Análisis de la Oferta.....	<b>104</b>
4.17.1. Oferta Actual.....	104
4.18. Análisis de la Competencia.....	<b>105</b>
4.18.1. Competencia Futura.....	105
4.18.2. Precio.....	105
4.19. Análisis de la Demanda.....	<b>110</b>
4.19.1. Demanda Actual.....	110
4.19.2. Demanda Insatisfecha.....	110
4.19.3. Demanda Objetiva.....	111
4.19.4. Demanda Potencial.....	111
4.19.5. Proyección de la demanda.....	111
4.19.6. Tasa de participación en la demanda proyectada.....	113
4.20. Análisis del Producto.....	<b>114</b>
4.20.1. <i>Alimentación</i> .....	114
4.20.2. <i>Recreación y Esparcimiento</i> .....	114
4.20.3. <i>Paquetes Turísticos</i> .....	115
4.20.4. Precio.....	119
4.20.5. Estrategias de Plaza-Distribución.....	121
4.20.6. Promoción.....	122
4.20.6.1. Campaña Publicitaria.....	122
4.20.6.2. Nombre de la empresa.....	122
4.20.6.3. Color de la Empresa.....	122
4.20.6.4. Eslogan de la Empresa.....	122
4.20.6.5. Logotipo de la Empresa.....	123
4.20.7. Publicidad en Internet.....	123
4.20.7.1. Página web.....	123
4.20.7.2. Suscripción directa a la página de Facebook.....	123
4.20.7.3. Twitter.....	124
4.20.8. Publicidad Local.....	124
4.20.8.1. Hojas Volantes.....	124
4.20.8.2. Afiches.....	124
4.20.8.3. Trípticos.....	124
4.20.9. Publicidad en medios.....	124
4.20.9.1. Radio.....	124
4.20.9.2. Revistas.....	124
4.21. ESTUDIO TÉCNICO.....	<b>125</b>
4.21.1. Localización del Proyecto.....	125
4.21.1.1. Macro Localización.....	125
4.21.1.2. Micro Localización.....	125
4.21.2. Definición del Producto Turístico.....	125
4.21.2.1. Área Administrativa.....	125
4.21.2.2. Área de Alojamiento (Camping).....	126
4.21.2.3. Área de Alimentos y Bebidas.....	126
4.21.2.4. Área Recreacional.....	127
4.21.2.5. Área de Seguridad Y Mantenimiento.....	128
4.21.3. Requerimientos de equipamientos necesarios para el servicio.....	129
4.21.3.1. Requerimientos de mobiliario.....	129

4.21.3.2.Requerimiento de Maquinarias y Equipos .....	130
4.21.3.3.Requerimiento de equipos de oficina .....	131
4.21.3.4.Requerimiento de Menaje .....	131
4.21.3.5.Requerimiento de Lencería .....	132
4.21.3.6.Terreno .....	132
4.21.3.7.Vehículo .....	132
4.21.3.8.Construcciones .....	133
<b>4.22. ESTUDIO LEGAL.....</b>	<b>134</b>
4.22.1. Ordenamiento Jurídico .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
4.22.1. Tipo de Empresa .....	134
4.22.2. Constitución Legal. ....	134
4.22.3. Conformación legal de la empresa .....	134
4.22.3.2.Emisión del registro único de contribuyentes RUC .....	135
4.22.3.2.Licencia Única Anual de Funcionamiento .....	135
4.22.3.3.Registro en el Ministerio de Turismo .....	136
4.22.3.4.Certificado de seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.....	136
4.22.3.5.Patente Municipal .....	136
4.22.3.6.Permiso de Funcionamiento en la Dirección de Salud .....	137
<b>4.23. ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....</b>	<b>138</b>
4.23.1. Misión de la Empresa .....	138
4.23.2. Visión de la Empresa .....	138
4.23.3. Valores Corporativos de la Empresa .....	138
4.23.4. Organigrama Estructural .....	139
4.23.5. Organigrama Funcional.....	140
4.23.6. Requerimientos de personal. ....	141
4.23.8. Proceso del Servicio.....	144
4.23.9. Mapas de Procesos .....	144
<b>4.27. ESTUDIO FINANCIERO .....</b>	<b>151</b>
4.27.1. Inversiones en activo.....	151
4.27.2. Fuentes de financiamiento.....	153
4.27.3. Tasa mínima aceptable de rendimiento $TMAR = i+f+ (if)$ .....	155
4.27.4. Depreciaciones .....	156
4.27.5. Amortizaciones .....	159
4.27.6. Costos de Producción.....	159
4.27.7. Gastos Administrativos .....	160
4.27.8. Gastos de Ventas .....	161
4.27.9. Resumen de costos y gastos .....	161
4.27.10. Ingresos por ventas.....	162
4.27.11. Estados Financieros.....	163
4.27.12. Evaluación Financiera .....	164
<b>CAPITULO V.....</b>	<b>166</b>
<b>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>166</b>
5.1. Conclusiones .....	166
5.2. Recomendaciones.....	1660
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>168</b>
<b>LINKOGRAFIA .....</b>	<b>170</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>171</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Factores de estudio .....	12
Cuadro 2. Población urbana y rural de la parroquia simón bolívar .....	14
Cuadro 3. Frecuencia de recorrido de medios de transporte hacia la parroquia Simón Bolívar .....	16
Cuadro 4. Pistas de aterrizaje en la parroquia simón bolívar .....	16
Cuadro 5. Longitudes de los principales ríos navegables en la parroquia Simón Bolívar .....	17
Cuadro 6. Formas de eliminación de la basura en la parroquia Simón Bolívar.....	18
Cuadro 7. Flora representativa de la parroquia Simón Bolívar .....	19
Cuadro 8. Fauna representativa de la parroquia Simón Bolívar .....	20
Cuadro 9. Patrimonio inmaterial de la parroquia Simón Bolívar .....	21
Cuadro 10. Valoración de atractivo Centro Shuar Consuelo.....	25
Cuadro 11. Valoración de atractivo Jardín Botánico Jintim.....	31
Cuadro 12. Valoración de atractivo Cueva de los Tayos .....	36
Cuadro 13. Valoración de atractivo Bosque Protector Arutam .....	41
Cuadro 14. Valoración de atractivo Mirador Nuevos Horizontes .....	45
Cuadro 15. Resumen de establecimientos turísticos de la parroquia Simón Bolívar .....	45
Cuadro 16. Planta Turística Hospedaje de la Parroquia Simón Bolívar .....	46
Cuadro 17. Planta turística - alimentación .....	47
Cuadro 18. Planta turística – fuentes de soda.....	47
Cuadro 19. Planta turística – recreación y entretenimiento.....	47
Cuadro 20. Agencias de viajes y operadoras de turismo .....	48
Cuadro 21. Agencias de viajes que operan hacia la parroquia Simón Bolívar .....	48
Cuadro 22. Planta turística – alojamiento del cantón Pastaza .....	49
Cuadro 23. Planta turística – alimentación del cantón Pastaza .....	50
Cuadro 24. Jerarquización del servicio de hospedaje del cantón Pastaza .....	52
Cuadro 25. Resumen de servicio de hospedaje del cantón Pastaza .....	52
Cuadro 26. Jerarquización del servicio de alimentación del cantón Pastaza .....	53
Cuadro 27. Resumen de servicio de alimentación del cantón Pastaza .....	53
Cuadro 28. - Recreación y entretenimiento del cantón Pastaza.....	54
Cuadro 29. Población local Económicamente Activa de la Parroquia Simón Bolívar .....	95
Cuadro 30. Oferta de alojamiento de la Parroquia Simón Bolívar .....	104
Cuadro 31. Oferta de restauración en la Parroquia Simón Bolívar .....	104
Cuadro 32. Oferta de fuentes de soda en la Parroquia Simón Bolívar .....	104
Cuadro 33. Precios de alimentación de la competencia .....	105
Cuadro 34. Precios de alojamiento de la competencia .....	106
Cuadro 35. Precios de guianza de la competencia.....	106
Cuadro 36. Precios de entradas de la competencia.....	106
Cuadro 37. Precios por la estadía de un día y una noche en establecimientos de la competencia. ....	106
Cuadro 38. Paquetes turísticos Hayawaska Touris Tours .....	107
Cuadro 39. Paquetes turísticos Papangu operadora turismo ecologico cia.ltda.....	108
Cuadro 40. Paquetes turísticos Selva vida travel cia. Ltda.....	109
Cuadro 41. Demanda Actual .....	110
Cuadro 42. Demanda Insatisfecha.....	110
Cuadro 43. Proyección de la demanda para paquetes turísticos .....	111

Cuadro 44. Proyección de venta de paquetes anual según preferencias .....	112
Cuadro 45. Proyección de venta de paquetes mensual según preferencias .....	112
Cuadro 46. Proyección de venta de paquetes semanal según preferencias .....	112
Cuadro 47. Proyección de la demanda solo uso de instalaciones.....	112
Cuadro 48. Proyección de la demanda local .....	113
Cuadro 49. Menú de restaurant del complejo turístico Mushuc-Allpa.....	114
Cuadro 50. Itinerario Paquete turístico 1 Día.....	115
Cuadro 51. Itinerario Paquete Turístico 1 día y una noche (primer día) .....	117
Cuadro 52. Itinerario (segundo día) .....	118
Cuadro 53. Precio de paquetes turísticos.....	119
Cuadro 54. Precio de los servicios del Complejo Turístico Mushuc - Allpa.....	119
Cuadro 55. Insumos, costos y recursos necesarios para el servicio.....	121
Cuadro 56. Requerimiento de muebles y enseres.....	129
Cuadro 57. Requerimiento de maquinarias y equipos.....	130
Cuadro 58. Requerimiento de equipos de oficina .....	131
Cuadro 59. Requerimiento de menaje .....	131
Cuadro 60. Requerimiento de lencería .....	132
Cuadro 61. Requerimiento de terreno .....	132
Cuadro 62. Requerimiento de vehículo .....	132
Cuadro 63. Construcciones .....	133
Cuadro 64. Conformación y accionistas de la empresa.....	134
Cuadro 65. Inversiones en activo fijo.....	151
Cuadro 66. Fuentes de financiamiento .....	153
Cuadro 67. Determinación de la TMAR de los financistas del proyecto .....	155
Cuadro 68. Calculo de la TMAR del proyecto.....	155
Cuadro 69. Calculo de depreciaciones .....	156
Cuadro 70. Calculo de amortizaciones .....	159
Cuadro 71. Costos de producción.....	159
Cuadro 72. Gastos administrativos.....	160
Cuadro 73. Gastos de ventas .....	161
Cuadro 74. Resumen de costos y gastos del proyecto.....	161
Cuadro 75. Ingresos por ventas .....	162
Cuadro 76. Flujo de caja proyectado.....	163
Cuadro 77. Estado de resultados proyectado.....	163
Cuadro 78. Valor Actual Neto VAN .....	164
Cuadro 79. Tasa Interna de Retorno.....	164
Cuadro 80. Beneficio Costo .....	164
Cuadro 81. Análisis del punto de equilibrio.....	165

## ÍDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación de La Provincia de Pastaza en el mapa del Ecuador .....	9
Figura 2. Mapa Parroquial de Simon Bolivar .....	10
Figura 3. Logotipo de la Empresa .....	123
Figura 4. Organigrama estructural del Complejo turístico .....	139
Figura 5. Organigrama funcional del Complejo turístico .....	140
Figura 6. Proceso registro - atención al cliente .....	145
Figura 7. Proceso servicio al cliente – restaurant pedido .....	146
Figura 8. Paquetes turísticos.....	147
Figura 9. Paquetes turísticos un día .....	148
Figura 10. Paquetes turísticos 2 días 1 noche (primer día).....	149
Figura 11. Paquetes turísticos 2 días 1 noche (segundo día) .....	150

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1. Frecuencia de demanda que posee el atractivo.....	55
Grafico 2. Procedencia .....	56
Grafico 3. Tiempo de estadía del turista.....	57
Grafico 4. Gasto promedio del turista .....	58
Grafico 5. Forma de viaje del turista .....	59
Grafico 6. Demanda de turistas semanal .....	60
Grafico 7. Tiene paquetes turísticos .....	61
Grafico 8. Género del turista .....	65
Grafico 9. Edad del turista.....	66
Grafico 10. Nacionalidad .....	67
Grafico 11. Procedencia del turista nacional.....	68
Grafico 12. Procedencia del turista extranjero .....	69
Grafico 13. Nivel de educación del turista .....	70
Grafico 14. Profesión/ocupación .....	71
Grafico 15. Ingreso mensual .....	73
Grafico 16. Medios de información .....	74
Grafico 17. Es la primera vez que visita el cantón Pastaza? .....	75
Grafico 18. Número de veces que ha visitado el cantón Pastaza?.....	76
Grafico 19. Tiempo de planificación del viaje? .....	77
Grafico 20. Con quién viaja?.....	78
Grafico 21. Visito algún atractivo turístico? .....	79
Grafico 22. Atractivos turísticos que visitó en el cantón Pastaza?.....	80
Grafico 23. Cuántas noches se quedó en el cantón Pastaza? .....	81
Grafico 24. Tipo de alojamiento?.....	82
Grafico 25. Gasto turístico promedio? .....	83
Grafico 26. Regresaría al cantón Pastaza? .....	84
Grafico 27. Conoce la parroquia Simón Bolívar? .....	85
Grafico 28. Visitó algún establecimiento turístico en la parroquia Simón Bolívar? .....	86
Grafico 29. Qué establecimientos turísticos ha visitado en la parroquia Simón Bolívar? .....	87
Grafico 30. En caso de construirse un complejo turístico en la parroquia Simón Bolívar haría uso de sus instalaciones? .....	89
Grafico 31. Que servicios debería ofertar el complejo turístico? .....	91
Grafico 32. Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico? .....	92
Grafico 33. Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?.....	93
Grafico 34. Género.....	97
Grafico 35. Edad .....	98
Grafico 36. Ingreso Mensual.....	99
Grafico 37. En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones?.....	100
Grafico 38. Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?.....	101
Grafico 39. Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico? .....	102

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Localización General del Proyecto.....	10
Tabla 2. Facilidades turísticas Cuevas de los Tayos .....	35
Tabla 3. Frecuencia de demanda que posee el establecimiento.....	55
Tabla 4. Procedencia .....	56
Tabla 5. Tiempo de estadía del turista.....	57
Tabla 6. Gasto promedio del turista .....	58
Tabla 7. Forma de viaje del turista .....	59
Tabla 8. Demanda de turistas semanal .....	60
Tabla 9. Tiene paquetes turísticos .....	61
Tabla 10. Registro de turistas en los días de feriado del año 2012.....	62
Tabla 11. Registro de turistas en los días de feriado del año 2013.....	62
Tabla 12. Registro de turistas en los días de feriado del año 2014.....	63
Tabla 13. Género del turista .....	65
Tabla 14. Edad del turista.....	66
Tabla 15. Nacionalidad .....	67
Tabla 16. Procedencia del turista nacional .....	68
Tabla 17. Procedencia del turista extranjero .....	69
Tabla 18. Nivel de educación del turista .....	70
Tabla 19. Profesión/ocupación .....	71
Tabla 20. Ingreso mensual .....	72
Tabla 21. Medios de información.....	73
Tabla 22. Es la primera vez que visita el cantón Pastaza? .....	74
Tabla 23. Número de veces que ha visitado el cantón Pastaza? .....	75
Tabla 24. Tiempo de planificación del viaje? .....	76
Tabla 25. Con quién viaja?.....	77
Tabla 26. Visito algún atractivo turístico? .....	78
Tabla 27. Atractivos turísticos que visitó en el cantón Pastaza? .....	79
Tabla 28. Cuántas noches se quedó en el cantón Pastaza? .....	80
Tabla 29. Tipo de alojamiento?.....	81
Tabla 30. Gasto turístico promedio? .....	82
Tabla 31. Regresaría al cantón Pastaza? .....	83
Tabla 32. Conoce la parroquia Simón Bolívar? .....	84
Tabla 33. Visitó algún establecimiento turístico en la parroquia Simón Bolívar? .....	85
Tabla 34. Qué establecimientos turísticos ha visitado en la parroquia Simón Bolívar? .....	86
Tabla 35. En caso de construirse un complejo turístico en la parroquia simón bolívar haría uso de sus instalaciones? .....	89
Tabla 36. Que servicios debería ofertar el complejo turístico? .....	91
Tabla 37. Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?.....	92
Tabla 38. Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?.....	93
Tabla 39. Genero.....	97
Tabla 40. Edad .....	98
Tabla 41. Ingreso Mensual .....	99
Tabla 42. En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones? .....	100
Tabla 43. Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?.....	101
Tabla 44. Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?.....	102

## **CAPÍTULO I**

### **1. INTRODUCCIÓN**

El Ecuador es un país de gran atractivo turístico que se destaca por su variada cultura y gran biodiversidad, pese a su pequeña extensión presenta cuatro mundos diferentes como la Costa, Sierra, Amazonía y Galápagos, además gracias a su favorable posición geográfica cuenta con diversos pisos climáticos generando variados hábitats, con una riqueza única de especies de flora y fauna y exuberantes paisajes, además se han inventariado más de 920 atractivos, turísticos de éstos, alrededor de 520 son naturales, destacándose los parques nacionales, selva, ríos, lagos, y montañas. También es un país pluri cultural, hogar de más 30 nacionalidades indígenas con diversas costumbres, tradiciones, idiomas, arte expresadas en artesanías, teatro, música, danza, ciencias, saberes ancestrales y demás expresiones de convivencia milenaria. A pesar que Ecuador es uno de los países más pequeños de América del sur, posee una gran riqueza natural, misma que bien manejada puede llegar a convertirse en uno de los principales ejes de desarrollo económico del país gracias a su comercialización a través del turismo.

La Provincia de Pastaza posee la mayor diversidad natural del país puerta de la selva, es un próspero lugar de descanso para sentir la selva y su agradable clima. Actualmente Puyo y la provincia de Pastaza tiene una vocación natural para el desarrollo de la actividad turística debido a los variados atractivos naturales y culturales que posee; además de su cercanía con la sierra es una ciudad organizada que dispone de todos los servicios para atender a los turistas nacionales e internacionales

Los patrimonios naturales más la calidez de su gente hacen de la Parroquia Simón Bolívar ubicada en la provincia de Pastaza un destino perfecto para realizar turismo, sin embargo el fomento de la actividad turística es muy escaso es por eso

que con el denominado proyecto **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DISEÑO DE UN PRODUCTO TURÍSTICO EN LA CABECERA PARROQUIAL DE SIMÓN BOLIVAR CANTÓN Y PROVINCIA DE PASTAZA** se busca conseguir el desarrollo turístico coordinado participativo e integral, porque la planificación integral de un destino debe contar con información necesaria del sistema turístico, información que constituye la base para evaluar la situación del territorio turístico.

## **1.1. Tema**

“Estudio de factibilidad para el diseño de un producto turístico en la cabecera parroquial Simón Bolívar cantón y provincia de Pastaza”

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo General:**

Realizar un estudio de factibilidad para el diseño de un producto turístico en la cabecera parroquial Simón Bolívar.

### **1.2.2. Objetivos Específicos:**

- Realizar el diagnóstico turístico de la jurisdicción y cabecera parroquial.
- Elaborar el estudio de mercado para determinar la oferta y demanda turística
- Elaborar el estudio técnico, administrativo y legal del producto turístico a implementar.
- Realizar el estudio financiero para determinar la rentabilidad.

## **1.3. Hipótesis:**

El estudio de factibilidad permite determinar un producto turístico que genere rentabilidad económica para los beneficiarios

## **CAPITULO II**

### **2. REVISIÓN DE LITERATURA**

#### **2.1. Complejos Turísticos Vacacionales**

Según el Reglamento General de Actividades Turísticas (2008) Complejos vacacionales.- Son complejos turísticos vacacionales todos los alojamientos ubicados fuera de los núcleos urbanos, cuya situación, instalaciones y servicios permitan a los clientes el disfrute de sus vacaciones en contacto directo con la naturaleza, facilitando hospedaje en régimen de pensión completa, junto con la posibilidad de practicar deportes y participar en diversiones colectivas por un precio especial.

#### **2.2. Producto Turístico**

Según Ascanio Alfredo (2012) Producto turístico es el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen al mercado para que el turista logre un “confort” material y espiritual en forma individual o en una gama amplia de combinaciones resultantes de las necesidades, requerimientos o deseos de un consumidor al que llamamos turista.

#### **2.3. Mercado Turístico**

Según Kotler Philip (2011) Un mercado es el conjunto de compradores actuales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o deseo particular que se puede satisfacer mediante relaciones de intercambio

#### **2.4. Servicio Turístico**

Según Cárdenas Fabio (2010) el servicio turístico es el producto de la planta turística que en definitiva consume el turista, es un medio más que un fin lo cual debe tenerse en cuenta en el momento de programar inversiones.

## **2.5. Facilidades Turísticas**

Para Cárdenas Fabio (2010) Las facilidades turísticas constituyen el segundo componente del producto turístico y son aquellas que permitan al turista poder permanecer en el lugar para apreciar los atractivos.

## **2.6. Planificación del Espacio Turístico**

Para Boullón Robert (2008) Un espacio turístico es todo conglomerado urbano que cuenta en su propio territorio o dentro de su radio de influencia que es de 60 a 120 km a la redonda con atractivos turísticos de tipo y jerarquía suficientes para motivar un viaje turístico.

## **2.7. Diagnóstico Turístico**

Según Hernández Iván (2010) El diagnóstico turístico es el primer filtro para determinar qué tan factible es o no un proyecto turístico desde el punto de vista socio cultural y ecológico, con lo que se analiza y evalúa si los recursos son factibles de aprovechamiento.

## **2.8. Proyecto**

Según Baca Urbina (2013) Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema el cual tiende a resolver una necesidad humana.

## **2.9. Estudio de Mercado**

Para Baca Urbina (2013) El estudio de mercado es la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda, la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

## **2.10. Precio en el mercado**

Para Gallucci Lambin (2009) El precio es la expresión monetaria del valor y como tal ocupa un papel central en el intercambio competitivo. Desde el punto de vista del cliente, el precio que cada uno está dispuesto a pagar mide la intensidad de la necesidad y naturaleza de la satisfacción que se espera.

### **2.11. Publicidad**

Según Ascanio Alfredo (2012) La publicidad es el medio de informar y llamar la atención de los bienes y servicios que se encuentran disponibles con el objetivo de persuadir al consumidor

### **2.12. Estudio Financiero**

Para Anzil Federico (2012) El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo, es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

#### **2.12.1. Oferta**

Para el autor Baca Urbina (2013) la oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado

#### **2.12.2. Demanda**

El autor Córdoba Marcial (2011) define a la demanda como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado para un consumidor (demanda individual), o por un conjunto de consumidores (demanda total o de mercado) en un momento determinado.

#### **2.12.3. Demanda Real**

Según Panosso Alexandre (2012) La demanda real es aquella que realmente está viajando fácilmente medible y que comprende las estadísticas sobre el turismo.

#### **2.12.4. Demanda Potencial**

Según Rubira Albert (2103) La Demanda Potencial es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias. La Demanda Potencial del Mercado

es la hipótesis respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto y se forma a partir de demandas individuales

#### **2.12.5. Tasa Interna de rendimiento TIR**

Según Varela Rodrigo (2010), es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir".

#### **2.12.6. Costo beneficio**

Según Baca Urbina Gabriel (2013), Consiste en dividir todos los costos del proyecto sobre todos los beneficios económicos que se van a obtener. Si se quiere que el método tenga una base sólida, tanto costos como beneficios deberán estar expresados en valor presente. No se trata entonces de sumar algebraicamente todos los costos por un lado, y beneficios del proyecto por otro lado, sin considerar el cambio del valor del dinero a través del tiempo.

#### **2.12.7. Valor Actual Neto (VAN)**

Según Sapag Chain Nassir (2011) El VAN es el método más conocido y aceptado por los evaluadores de proyectos, mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión.

#### **2.12.8. Rentabilidad**

El autor Rodríguez Leopoldo (2012) define a la rentabilidad como un parámetro que puede servir para comparar los resultados entre diferentes empresas y ayudar a los inversionistas a determinar en que deben invertir su dinero y optimizar sus beneficios.

#### **2.12.9. Estudio de Factibilidad**

Según Varela (2010) “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.



## CAPÍTULO III

### 3. MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. Localización

##### 3.1.2. Macro localización

El proyecto de ser implantado se encontrara ubicado en la Provincia de Pastaza canton Pastaza la misma que se puede apreciar en la figura N°1

**Figura 1. Ubicación de La Provincia de Pastaza en el mapa de la Region Amazonica**



**Fuente:** WCS (2010)

**Adaptación:** Miranda Elvis

### 3.1.3. Micro localización

La micro localización del proyecto será en la cabecera parroquial de Simón Bolívar Mushullacta ubicada a 10 minutos del poblado.

**Figura 2. Mapa Parroquial de Simon Bolivar**



**Fuente:** WCS (2010)

**Adaptación:** Miranda Elvis

**Tabla 1. Localización General del Proyecto**

País	Provincia	Cantón	Parroquia
Ecuador	Pastaza	Pastaza	Simón Bolívar

**Fuente:** Miranda Elvis 2014

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### 3.2. Duración de la Investigación

El proyecto se ubica en el Km 48 vía Puyo-Macas, en la parroquia Simón Bolívar y tendrá una duración de 6 meses y de ser implementado será en forma permanente.

### 3.3. Condiciones Meteorológicas

#### Límites:

**Norte:** Con las parroquias Canelos, Veracruz y Sarayaku.

**Sur:** Con la provincia de Morona Santiago.

**Este:** Con la parroquia Sarayaku.

**Oeste:** Con la parroquia Pomona y provincia de Morona Santiago.

#### Extensión:

La parroquia Simón Bolívar tiene una extensión de 1.009 Km<sup>2</sup>

**Clima:**

El clima oscila entre los 18° C y 27° C, de temperatura.

**3.4. Materiales y Equipos**

**Materiales**

- Suministros de oficina (papel bond, libreta de campo, tablero, memory flash)
- Copias
- Lápiz
- Esferográfico
- Marcadores

**Equipos**

- Internet
- Cámara fotográfica
- GPS
- Computador e Impresora
- Teléfono
- Pilas recargables
- Cargador de pilas

### 3.5. Factores de estudio

**Cuadro 1: Factores de estudio**

FACTORES	VARIABLES
Físico	✓ Límites ✓ Vías de acceso ✓ Infraestructura
Económico Productivo	✓ Tipos de ocupación ✓ Actividades económicas ✓ Turismo actual en la zona ✓ Participación población en el desarrollo turístico
Político	✓ Análisis de apoyo para el desarrollo turístico por parte de las entidades gubernamentales ✓ Análisis de apoyo para el desarrollo turístico por parte de las entidades privadas ✓ Ley del turismo y PDOT de la parroquia.

**Fuente:** Miranda Elvis 2014

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### 3.6. Técnicas e Instrumentos Metodológicos

#### Técnicas:

- Entrevista
- Encuesta
- Observación
- Análisis

#### Instrumentos:

- Cuestionario estructurado
- Cuestionario semi-estructurado

### 3.7. Análisis Estadístico

Para el presente estudio se aplicará una investigación descriptiva, esto permitirá analizar la información recopilada considerando los enfoques cuantitativos y cualitativos.

### **3.8. Manejo de la investigación**

#### **Objetivo I Realizar el diagnóstico de la actividad turística de la jurisdicción y cabecera parroquial.**

- ✓ Recopilación de información primaria y secundaria.
- ✓ Sistematización de la información.
- ✓ Diagnostico turístico de la Parroquia Simón Bolívar.

#### **Objetivo 2 Elaborar el estudio de mercado para determinar la oferta y demanda turística**

Para determinar la oferta turística se realizara:

- ✓ Aplicar entrevistas a los servidores turísticos de la parroquia Simón Bolívar, a través de un cuestionario semi estructurado
- ✓ Tabulación e interpretación de resultados para determinar la oferta turística

Para determinar la demanda turística se realizará:

- ✓ Determinar la población y muestra.
- ✓ Elaborar una encuesta para determinar el perfil de la demanda local.
- ✓ Aplicar la encuesta a turistas Nacionales e Internacionales que lleguen al Cantón Pastaza
- ✓ Tabulación e interpretación de resultados para determinar el perfil del turista.

#### **Objetivo 3 Elaborar el estudio técnico, administrativo y legal del producto turístico a implementar**

- ✓ Identificar el tamaño y localización del proyecto
- ✓ Determinar aspecto administrativo y legal para la operación del proyecto

#### **Objetivo 4 Realizar el estudio financiero para determinar la rentabilidad.**

- ✓ Determinar costos y gastos de producción
- ✓ Pronostico de ingresos y egresos
- ✓ Analizar las líneas de inversión más adecuadas y determinar los índices de rentabilidad: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Relación Beneficio Costo

## CAPÍTULO IV

### 4. RESULTADOS

A través de la investigación en campo efectuada para dar cumplimiento a los objetivos propuestos en el proyecto de “Estudio de Factibilidad para el diseño de un Producto Turístico en la cabecera parroquial de Simón Bolívar “Mushullacta” se obtuvo los siguientes resultados

#### 4.1. Diagnostico

##### 4.1.1 Población Urbana y Rural

La “población urbana” que corresponde a la Cabecera Parroquial-Mushullacta, concentra al 11.56% del total de población de la parroquia, el resto de los asentamientos humanos alrededor de 67 que equivalen al 88.44% mantienen su condición de “población rural”

**Cuadro 2. Población urbana y rural de la parroquia simón bolívar**

Cabecera Parroquial Mushullacta	11.56%	800 habitantes
Resto de la parroquia Simón Bolívar	88.44%	6123 habitantes
Total de habitantes	100%	6923 habitantes

**Fuente:** Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Simón Bolívar (2011)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

##### 4.1.2 Límites de la Parroquia Simón Bolívar:

**Norte:** Con las parroquias Canelos, Veracruz y Sarayacu.

**Sur:** Con la provincia de Morona Santiago.

**Este:** Con la parroquia Sarayacu.

**Oeste:** Con la parroquia Pomona y provincia de Morona Santiago.

**Fuente:** [www.pastaza.gob.ec](http://www.pastaza.gob.ec) (2015)

**Adaptado por:** Miranda Elvis

### **4.1.3 Extensión de la parroquia Simón Bolívar:**

La parroquia Simón Bolívar Tiene una extensión de 1.009 Km<sup>2</sup>

**Fuente:** [www.pastaza.gob.ec](http://www.pastaza.gob.ec) (2015)

**Adaptado por:** Miranda Elvis

### **4.1.4 Asentamientos Humanos**

Los asentamientos humanos corresponden a las diferentes nacionalidades que podemos encontrar en la provincia de Pastaza, en esta parroquia podemos encontrar a las siguientes:

**Achuar:** Copataza, Chumpi, Iwia, Wisui, Irar, Shaimi.

**Kichwas:** Villaflora, Chico Copataza, El Consuelo

**Shuar:** Kumai, Tsuraku, Kuakash, San José, Kunkuk, Chapintsa, Sharup, Yantana, Ankuash, Nayum Entise, Shakap, Arutam

**Mestizas:** Cabecera Parroquial (Musullacta), Vencedores, El Paraiso, Oswaldo Hurtado, Nuevos Horizontes, El Pedregal.

**Mestizo-Shuar:** Chuwitayu, San Carlos, Kinti

**Fuente:** Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Simón Bolívar (2011)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

## **4.2 Oferta de servicios**

### **4.2.1 Transporte**

La carretera principal que cruza la parroquia es de primer orden, la cual proviene de la ciudad Puyo-Macas, dicha carretera tiene varios accesos secundarios que permiten enlazarse a la cabecera parroquial de Simón Bolívar Mushullacta con las poblados cercanos, sin embargo el Gobierno Parroquial de este lugar se encuentra trabajando en el mejoramiento de varias vías de acceso de tercer orden que conectan con diferentes comunidades. En lo que respecta a los medios de transporte que circulan por el sector son de manera permanente ya que es una carretera que conduce a ciudades comerciales como Macas y Palora. A continuación se detalla en el cuadro N°3 el Recorrido de las distintas cooperativas de transporte.

**Fuente:** Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES (2014)

**Cuadro 3. Frecuencia de recorrido de medios de transporte hacia la parroquia Simón Bolívar**

COOPERATIVA	RUTA	HORARIO	
		MAÑANA	ARDE
SAN FRANCISCO	Puyo -Macas	05:00 ,07:00, 10:00	13:00, 14:00, 18:00
	Macas Puyo	04:00, 08:00, 11:00	12:30, 16:00 18:00
SANGAY	Puyo Macas	06.00, 11:00	15:00
	Macas-Puyo	03:45, 05:30	17:15
CENTINELA DEL ORIENTE	Puyo - Macas	06:00, 09:00, 11:00	12:15, 15:00, 17:00
	Macas-Puyo	11:30	14:30
MACAS	Puyo - Macas	05:30, 09:00	13:45, 16:30
	Macas- Puyo	04:30	18:30

**Fuente:** Terminal Terrestre de la ciudad de Puyo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.2.2 Accesibilidad

La parroquia Simón Bolívar en comparación con otras parroquias, se caracteriza porque además de tener accesibilidad terrestre también se puede llegar mediante acceso de tipo aéreo y fluvial.

**4.2.2.1 Accesibilidad Aérea** Este tipo de movilidad aérea, es más utilizado por las comunidades de Sarayacu, Rio Corrientes Montalvo, y Rio Tigre. En la Parroquia se puede encontrar 14 pistas de aterrizaje

**Fuente:** Dirección General de Aviación Civil de Pastaza (2014)

**Cuadro 4. Pistas de aterrizaje en la parroquia simón bolívar**

N°	PISTA	SUPERFICIE	CONDICIONES
1	Chapintsa	Tierra	Regular
2	Chumpi	Tierra	Regular
3	Copataza	Tierra	Regular
4	Kumai	Tierra	Regular
5	Iwia	Tierra	Regular
6	Kawa	Tierra	Regular
7	Kuakash	Lastre	Regular
8	San Carlos	Tierra	Regular
9	Shaimi	Césped	Regular
10	Uyuimi	Tierra	Regular
11	Washintsa	Lastre	Regular
12	Wisui Sur	Tierra	Regular

**Fuente:** Dirección General de Aviación Civil de Pastaza (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.2.2.2 Accesibilidad Fluvial

En la parroquia los ríos aptos navegables para embarcaciones pequeñas son: El Río Pastaza, Río Copataza, y Río Oso.

**Cuadro 5. Longitudes de los principales ríos navegables en la parroquia Simón Bolívar**

RIO	Longitud (m)	Km	%
Río Oso	45,721.70	45.72	25.05%
Río Copataza	113,147.08	113.15	61.99%
Río Pastaza	23,654.93	23.65	12.96%
	182,523.72	182.52	100.00%

**Fuente:** Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Pastaza (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### 4.3 Sanidad y servicios básicos

#### 4.3.1 Alcantarillado sanitario

El único lugar que posee el sistema de alcantarillado sanitario es la cabecera parroquial Mushullacta, aunque que dicho sistema no concluye con un tratamiento final adecuado de las aguas residuales. Los demás asentamientos humanos que no tienen el sistema de alcantarillado tienen como alternativa de saneamiento la utilización de letrinas y pozos sépticos como lo hacen las comunidades de Chapintsa, Chuwitayu, Oswaldo Hurtado

**Fuente:** Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Simón Bolívar (2011)

#### 4.3.2 Recolección de residuos sólidos.

En la parroquia Simón Bolívar, en lo que tiene que ver al manejo de residuos sólido sólo en la Cabecera Parroquial (Mushullacta) se tiene el servicio de recolección de basura. En la mayoría de las poblaciones dichos residuos son arrojados sin un tratamiento adecuado es decir quemar la basura, botarla hacia el río, enterrarla y otros.

**Cuadro 6. Formas de eliminación de la basura en la parroquia Simón Bolívar**

Eliminación de la basura	%
Por carro recolector	3,1%
La arrojan en terreno baldío o quebrada	47,6%
La queman	32,6%
La entierran	5,2%
La arrojan al río, acequia o canal	6,2%
De otra forma	5,3%
Total	100,0%

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### 4.3.3 Salud

Los sub centros de salud que existen alrededor de la Parroquia se encuentran ubicados en la cabecera Parroquial Mushullacta, en las comunidades de Chuwitayu y Chicocopataza los mismos que están capacitados para dar ayuda en lo que se refiere a primeros auxilios, si el caso amerita los pacientes son trasladados hacia la ciudad más cercana Puyo específicamente al hospital regional. Los horarios de atención de estos centros de salud son de lunes a viernes de 8h00 a 16h00.

**Fuente:** Centro de Salud de la Parroquia Simón Bolívar (2014)

### 4.3.4 Agua potable

En la parroquia Simón Bolívar el acceso al líquido vital para su consumo por medio de tratamientos adecuados todavía no se lo ha concluido, siendo lo más habitual, las captaciones de agua en tanques reservorios. El 33.82% de los asentamientos humanos tienen esta facilidad, el resto de los asentamientos humanos que representa el 66.18 % no tienen el acceso a tratamientos adecuado para el consumo de agua por tal razón buscan otras alternativas como captar el agua directa los ríos o también captar agua de la lluvia. El valor a pagar por año del servicio de agua potable es de 24 dólares el mismo que es cancelado a la junta de agua potable de la localidad.

**Fuente:** Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de Simón Bolívar (2014)

### 4.3.5 Telefonía Fija y Móvil

El servicio de teléfono fijo en la parroquia Simón Bolívar lo efectúa la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT, este servicio únicamente posee la Cabecera Parroquial (Mushullacta). En lo que respecta al servicio de cobertura móvil se cuenta únicamente con la señal de la Operadora Claro.

**Fuente:** Corporación Nacional de Telecomunicaciones Pastaza (2014)

#### 4.3.6 Energía Eléctrica

En Simón Bolívar la encargada de brindar el servicio de energía es la Empresa Eléctrica Ambato en porcentajes los asentamientos humanos que tienen este servicio es el (30.88%), el restante (69.12%) de asentamientos no posee dicho servicio debido a la dificultad de las vías acceso por tal motivo se ha tomado como alternativas utilizar la energía producida por generadores de combustible

**Fuente:** Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Simón Bolívar (2011)

### 4.4 Flora y Fauna

#### 4.4.1 Flora

La flora representativa de la parroquia Simón Bolívar se caracteriza por poseer los árboles que pertenecen al grupo de familias de Rubiácea, Bombacácea, Morácea, Miristicácea, entre otra a continuación en el cuadro N° 7: se detalla la flora que se puede encontrar en dicha parroquia.

**Cuadro 7. Flora representativa de la parroquia Simón Bolívar**

Nombre Científico	Nombre Vulgar
Myrsiaria floribunda	arrayan
Cederfa rosii	cedro
Ocotea sp	canelo
Tabebuia sp	guayacan
Iriarteia corneto	chonta
Pollalesta karstnii	pigüe
Purota chocoana	uva
Poulsenia armata	matapalo
Bocona frustescens	platanillo

**Fuente:** Ministerio del Ambiente (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.4.2 Fauna

La fauna del lugar se caracteriza por la mayor presencia de mamíferos y aves, en lo que respecta anfibios se cuenta con pocas especies que a continuación se detallan en el cuadro N° 8

**Cuadro 8. Fauna representativa de la parroquia Simón Bolívar**

MAMIFEROS	
Nombre Científico	Nombre Vulgar
Ateles belzebuth	mono araña
Aotus sp.	mono nocturno
Lontra longicaudis	nutria de río
Aotus lemurinus	tutamono
Lagothrix lagothricha	mono chorongó
Panthera onca	jaguar
Priodontes maximus	armadillo gigante
Puma con color	puma
Tapirus terrestres	tapir amazónico
AVES	
Pyrrhura peruviana	perico pechiescamado
Heliangelus amethysticollis	guacamayo
Scytalopus parkeri	pava de monte
Myiophobus lintoni	gallo de la peña
Hemitriccus cinnamomeipectus	Colibrí
ANFIBIOS	
Gastrotheca riobambae	Rana marsupal
Bufo periglenes	Sapo dorado
Ceratophrys Cornuta	Sapo cornudo

**Fuente:** Ministerio del Ambiente (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.5 Actividades económicas relevantes

La mayor parte de población desarrolla la actividad económica de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, esta práctica es común en las poblaciones indígenas, pues es parte de su forma de vida. El 67,41% de sus habitantes que tienen actividad económica se dedican a la Agricultura, el total de producción es de 790,5 hectáreas, los productos que se cultivan son: Plátano, Yuca, Papa china, Caña de azúcar, Naranja entre otros.

**Fuente:** INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (2010)

#### 4.6 Disposición frente a la actividad turística

La parroquia Simón Bolívar si bien es cierto es una parroquia donde la mayoría de sus habitantes se dedican a la agricultura y ganadería, no obstante la mayor parte de la población tiene la disponibilidad de trabajar en aspectos relacionados a la actividad turística ya que a lo largo de la parroquia se tiene proyectos de turismo comunitario los cuales reciben visitas e ingresos económicos por la llegada de turistas nacionales y extranjeros.

**Fuente:** Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de Simón Bolívar (2014)

#### 4.7 Infraestructura de apoyo a la producción

En la actualidad la infraestructura de Apoyo con el que cuentan los pobladores de la parroquia Simón Bolívar es el Plan de Desarrollo Parroquial, herramienta técnica de planificación a mediano y largo plazo. El (GADPPz, 2014) ha considerado dentro de sus ejes de trabajo motivar la producción agropecuaria por medio de proyectos piscícolas además se cuenta con el programa de clínicas veterinarias móviles para así ayudar a prevenir enfermedades y mejorar genéticamente al ganado también se da asistencia técnica en el cultivo de diferentes productos especialmente de cacao y naranjilla. Además existen diferentes programas y proyectos de los Ministerios de la rama productiva que se encuentran en ejecución pero sino existe un compromiso vital entre los pobladores y las diferentes instituciones no darán los resultados esperados.

**Fuente:** Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Pastaza (2014)

#### 4.8 Patrimonio inmaterial

En la parroquia los habitantes en su mayor parte son de origen Shuar y Kichwa por lo que cada una de estas nacionalidades presenta diferentes tradiciones y mitos que han sido declaradas como Patrimonio Cultural Intangible por medio del Instituto Nacional de Patrimonio Cultural a continuación se presentan un cuadro detallando dichas costumbres.

**Cuadro 9. Patrimonio inmaterial de la parroquia Simón Bolívar**

DENOMINACION	NACIONALIDAD
Fiesta de Fundación del Centro Tsurakú, Chuwitayu, Simón Bolívar	Shuar
Mito del Espíritu Tsunki	Kichwa
Elaboración de la Tsantsa	Shuar
Historia local de la práctica de acompañamiento comunitario	Shuar
Rito Shuar de conexión con Arutam	Shuar
Medicina Tradicional: Preparación y uso del Natem	Kichwa
Mito etiológico Shuar de Nunkui	Shuar
Medicina Natural: Uso del Jengibre	Kichwa
Técnicas Productivas Tradicionales de la alimentación Kichwa Amazónica	Kichwa
Juegos Tradicionales	Mestizo

**Fuente:** Sistema de información para la gestión del Patrimonio Cultural ABACO INPC (2011)

Adaptado Por: Miranda Elvis

## 4.9 ESTUDIO DE MERCADO

### 4.9.1 Análisis de la Oferta

Para determinar la Oferta que existe en la cabecera parroquial de Simón Bolívar “Mushullacta” se efectuó la ficha para inventario de atractivos turísticos generada por el Ministerio de Turismo obteniendo así la información que se requiere para jerarquizar a un atractivo. A continuación se detalla la información obtenida en el trabajo de campo.

### 4.9.2 Inventarios resumen de atractivos turísticos

#### ATRACTIVO # 1

##### 1. DATOS GENERALES

- 1.1 CATEGORIA : MANIFESTACIONES CULTURALES
- 1.2 TIPO : ETNOGRAFÍA
- 1.3 SUBTIPO : GRUPOS ETNICOS.
- 1.4 NOMBRE : CENTRO SHUAR “CONSUELO”



### 1.5 UBICACIÓN

El centro shuar “Consuelo”, se ubica en el Km. 68 vía a Macas, antes del puente sobre el río Pastaza. Se encuentra localizada en las siguientes coordenadas: 01° 54' 59" de latitud Sur y 65° 49' 23" de longitud Oeste, a una altitud de 642 m.s.n.

## **1.6 DISTANCIA AL CENTRO URBANO MÁS CERCANO AL ATRACTIVO**

Se encuentra ubicado a 3 Km. de Chuvitayo, y a 4 Km. de Shangaymy.

## **1.7 DISTANCIA A OTROS ATRACTIVOS CERCANOS**

- Dentro de la comunidad se encuentran diversos atractivos, por lo que se la denomina "La Puerta a las Cuevas y Cascadas Sagradas" :
- Cuevas de Sumpaish a 500 m.
- Cascada de Golondrinas (Chinim Tuna) a 500 m.
- Casa de Roca a 500 m.
- Playas del Pastaza a 1Km.

## **2. CALIDAD**

### **2.1 CARACTERÍSTICAS:**

El Centro Shuar "Consuelo", ocupa un área de 170 Has., de propiedad del Señor Francisco Sharupy, lleva el nombre de la abuela de la familia, doña Consuelo Teresa Jua Nakaim, ya fallecida.

Consta de una casa destinada al alojamiento con capacidad para 18 pax, una cabaña para reuniones o actos sociales, senderos que conectan con los atractivos que posee.

Realizan también danzas típicas y exposición de artesanías como coronas, aretes, pulseras, collares de caparazón de coleópteros que llegan a costar hasta 120 dólares, se hacen pedidos de estas artesanías por parte de amigos voluntarios de Canadá, Alemania, Austria, etc.

Debido a la falta de implementación de proyectos no se ha podido conseguir un buen financiamiento, a pesar de esto acuden varios turistas nacionales desde Puyo, Macas, Ambato, Cuenca, extranjeros desde Europa y Norte América además de las comunidades aledañas, las que se asientan en la ribera del río Pastaza. Es un punto estratégico de encuentro, especialmente de las comunidades Shuar y Achwar.

### **2.2 VALOR INTRÍNSECO**

El Centro Shuar "Consuelo", es una manifestación cultural que pertenece a grupos étnicos de las nacionalidades Shuar y Kichwa (5 familias), se puede destacar la organización que tienen estas dos culturas para aprovechar el medio natural y no perder sus costumbres. Tiene chacras para consumo propio de diversos productos de la zona y se dedica al turismo comunitario y voluntariado. Se ubica a una altitud de 642 m.s.n.m.

### **2.3 TEMPERATURA**

La temperatura ambiental oscila entre 19 – 25°C y la pluviosidad fluctúa entre los 2000 a 4000 mm al año.

### **2.4 VALOR EXTRÍNSECO**

Con la finalidad de inculcar las tradiciones en las nuevas generaciones se desarrollan las "Olimpiadas Infantiles de Juegos Tradicionales Autóctonos" en el mes de Abril. En el mes de Febrero se celebran las fiestas de la comunidad. En esta fecha se realizan comidas típicas y competencias tradicionales.

### **2.5 ESTADO DE CONSERVACIÓN**

Conservado.

**CAUSAS:** se efectúa mingas de limpieza de senderos.

### **2.6 ENTORNO**

En proceso de deterioro.

**CAUSAS:** extracción de madera en la parte norte.

## **3. APOYO**

### **3.1 FRECUENCIA TRANSPORTE**

Se puede movilizar a través de distintas cooperativas de transporte como: San Francisco, Centinela del oriente, Macas limitada, Baños, Sangay las mismas que tienen una frecuencia de viaje cada 45min.

### **3.2 TEMPORALIDAD DE ACCESOS**

A este atractivo se puede acceder los 365 días del año

### 3.3 FACILIDADES O SERVICIOS TURÍSTICOS

Se da el servicio de alimentación, las tres comidas por 12 USD, alojamiento con un costo de 10 USD y servicio de guianza con un costo de 4 USD por persona si se trata de grupos, y cuando es una sola persona el servicio de guianza cuesta 10 USD.

Email: [sssht@hotmail.com](mailto:sssht@hotmail.com)

### 3.4 INFRAESTRUCTURA BÁSICA

Cuenta con agua entubada, sistema interconectado de energía eléctrica, pozo séptico.

## 4. SIGNIFICADOS

La difusión del atractivo es a nivel local.

## 5. VALORACIÓN

**Cuadro 10. Valoración de atractivo Centro Shuar Consuelo**

VARIABLE	FACTOR	PUNTOS
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	11
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	7
	d) Estado de Conservación y/o Organización	8
<b>APOYO</b>	a) Acceso	6
	b) Servicios	3
	c) Asociación con otros atractivos	3
<b>SIGNIFICADO</b>	a) Local	2
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
<b>TOTAL</b>		50

Fuente Trabajo de campo (2014)

Elaborado: Miranda Elvis

## 6. JERARQUÍA

Este atractivo tiene un puntaje de 50/100 y corresponde a la jerarquía II.



## ATRACTIVO # 2

### 1. DATOS GENERALES

- 1.1 CATEGORIA : MANIFESTACIONES CULTURALES  
1.2 TIPO : REALIZACIONES TECNICAS Y CIENTIFICAS.  
1.3 SUBTIPO : JARDINES BOTÁNICOS.  
1.4 NOMBRE : JARDIN BOTÁNICO "JINTUM"



### 1.5 UBICACIÓN

El Jardín Botánico "Jintum" se ubica en el Km. 60 vía Puyo-Macas, en la parroquia Simón Bolívar en la localidad de Chuwitayo. Se encuentra localizado en las siguientes coordenadas: 01° 53'18" de latitud Sur y 65° 48' 13" de longitud Oeste.

**PROVINCIA:** Pastaza **CANTÓN:** Pastaza **LOCALIDAD:** Simón Bolívar

### 1.6 DISTANCIA AL CENTRO URBANO MÁS CERCANO AL ATRACTIVO:

A 3 Km. de Chuwitayo.

### 1.7 DISTANCIA A OTROS ATRACTIVOS CERCANOS

- Cueva de los Tayos a 6Km.
- Bosque protector "Arutam" a 7Km.

## **2. CALIDAD**

### **2.1 CARACTERÍSTICAS**

El Jardín Botánico "Jintum" es de propiedad del señor Felipe Wampash, en él se pueden apreciar más de 140 especies diferentes de plantas. Posee una cabaña para realizar rituales y 2 para hospedaje con una capacidad para 22 personas. Se tiene la visita de turistas de algunos países de Europa y Norteamérica. En el lugar podemos encontrar plantas medicinales como la ayahuasca, sangre de drago, floripondio, canela, guanto, jengibre, tsentsen; ornamentales como orquídeas con diez especies, rosas y helechos; frutales como guaba, chirimoya, maní de árbol, pitón, cacao blanco, uva silvestre, caimito, granadilla, cacao silvestre, todo mediante senderos bien definidos.

### **2.2 VALOR INTRÍNSECO**

El Jardín Botánico "Jintum", es una manifestación cultural, que tiene como fin la conservación y la protección de las especies vegetales, así como el conocimiento y concienciación en la gente que los visita de las prácticas ecologistas en los hábitats amazónicos. Esto se combina con la ancestral acumulación de conocimiento sobre plantas medicinales de los indígenas de las etnias de la región, para la curación y tratamiento de enfermedades y otros rituales realizados con vegetales.

El Jardín Botánico se encuentra a 943 m.s.n.m.

### **2.3 TEMPERATURA**

La temperatura ambiental oscila entre 19 – 25°C y la pluviosidad fluctúa entre los 2000 a 4000 mm al año.

### **2.4 VALOR EXTRINSECO**

Se realizan rituales de toma de ayahuasca, para lo cual se requiere ayunar por un día. Las limpiezas se realizan los días martes y viernes, la preparación de la

ayahuasca dura todo el día para estos ritos. También festejan la pascua y el fin de año.

## **2.5 ESTADO DE CONSERVACIÓN**

Conservado.

**CAUSAS:** Constantemente se realiza limpieza y mantenimiento por parte del dueño.

## **2.6 ENTORNO**

En proceso de deterioro.

**CAUSAS:** Actividades humanas de extracción.

## **3. APOYO**

### **3.1 FRECUENCIA**

Todos los días se tiene a disposición el servicio de las siguientes cooperativas de transporte cada 45 min San Francisco, Centinela del Oriente, Macas Limitada, Baños, Sangay

### **3.2 TEMPORALIDAD DE ACCESOS**

A este atractivo se puede acceder los 365 días del año

### **3.3 FACILIDADES O SERVICIOS TURÍSTICOS**

Se ofrece servicio de alojamiento con un costo de 10 USD, el servicio de alimentación tiene un costo de 12 USD por las tres comidas, la guianza tiene un costo de 8.00 USD tanto para extranjeros como para nacionales, para estudiantes el costo es de 3.50 USD. Se tiene la facilidad de contar con distintas cooperativas de transporte que pasan por el poblado de Chuvitayo como: San Francisco, Centinela del Oriente, Macas Limitada, Palora Limitada y Baños.

### **3.4 INFRAESTRUCTURA BÁSICA**

No cuenta con agua entubada, se abastece por recolección de aguas lluvias, tiene sistema interconectado de energía eléctrica y pozo séptico.

#### **4. SIGNIFICADOS**

La difusión del atractivo es a nivel internacional.

## 5. VALORACION

**Cuadro 11. Valoración de atractivo Jardín Botánico Jintim**

VARIABLE	FACTOR	PUNTOS
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	10
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	5
	d) Estado de Conservación y/o Organización	6
<b>APOYO</b>	a) Acceso	6
	b) Servicios	5
	c) Asociación con otros atractivos	2
<b>SIGNIFICADO</b>	a) Local	10
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
<b>TOTAL</b>		54

Fuente Trabajo de campo (2014)

Elaborado: Miranda Elvis

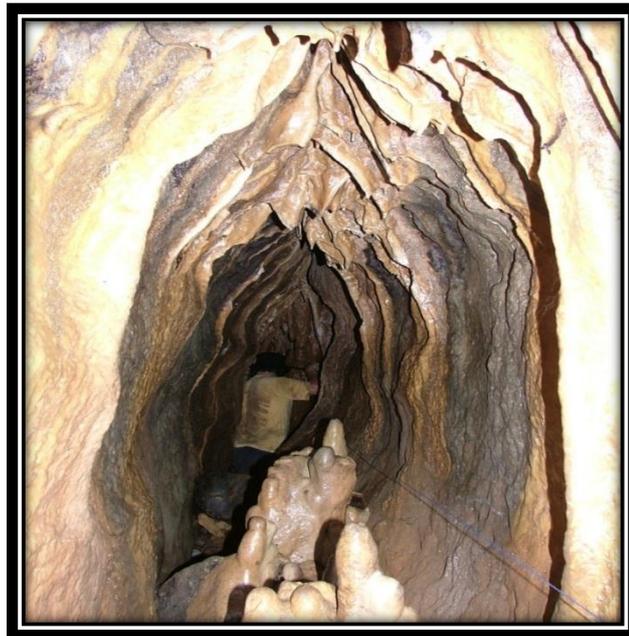
## 6. JERARQUÍA

Este atractivo tiene un puntaje de 56/100 y corresponde a la jerarquía III.

### ATRACTIVO # 3

#### **1. DATOS GENERALES**

- 1.1 CATEGORIA** : SITIOS NATURALES  
**1.2 TIPO** : FENÓMENOS ESPELEOLÓGICOS.  
**1.3 SUBTIPO** : CUEVAS  
**1.4 NOMBRE** : CUEVA DE LOS TAYOS



#### **1.5 UBICACIÓN**

Desde Chuwitayo, ubicado en el km 66, de la vía Puyo - Macas se ingresa por un sendero, luego de recorrer una distancia de 8 Km se llega a la Cueva de los Tayos. Se encuentra localizada en las siguientes coordenadas: 01° 58' 2" de latitud Sur y 55° 41' 57" de longitud Oeste, a una altura 586 m.s.n.m.

**PROVINCIA:** Pastaza **CANTÓN:** Pastaza **LOCALIDAD:** Simón Bolívar

**1.6 DISTANCIA AL CENTRO URBANO MÁS CERCANO AL ATRACTIVO:**

Se encuentra ubicado a 8 Km. de Chuwitayo.

## **1.7 DISTANCIA A OTROS ATRACTIVOS CERCANOS:**

Cuevas de Chuvitayo a 1Km.

## **2. CALIDAD**

### **2.1 CARACTERÍSTICAS:**

Las cuevas se ubican dentro de la propiedad del señor Luis Kaniras la misma que posee 500 Has.

La cueva más visitada tiene un frente de 200 m. por 15 m. de alto, Además cuenta con 3 cabañas para alojamiento con una capacidad para 30 pax, tres senderos, miradores y una escuelita ecológica llamada "Tayos".

Este fenómeno espeleológico es muy conocido a nivel internacional, y ha sido visitado por Europeos, asiáticos y Norteamericanos.

### **2.2 VALOR INTRÍNSECO:**

Este sitio natural es un fenómeno espeleológico de tipo cueva, en su interior se puede apreciar estalactitas y estalagmitas. Lleva el nombre de "Tayos" debido a las aves que llegan a anidar en la cueva especialmente en el mes de diciembre, aves que son un plato exquisito en el arte culinario Shuar y de los pichones se extrae la más fina manteca. Se puede hacer un recorrido en su interior de 7 Km. durante 2 horas. Hay otra cueva de 4 Km. de longitud cuyo recorrido es más complicado y toma 2 horas y media.

### **2.3 TEMPERATURA**

La temperatura ambiental oscila entre 19 – 25°C y la pluviosidad fluctúa entre los 2000 a 4000 mm al año.

### **2.4 VALOR EXTRINSECO**

Se pueden realizar estudios, tanto de la fauna como de las formaciones y composición mineral de la cueva en sí.

### **2.5 ESTADO DE CONSERVACIÓN**

Conservado.

**CAUSAS:** Constantemente se realiza limpieza y mantenimiento de las escaleras para acceder a la cueva y senderos.

## **2.6 ENTORNO**

En proceso de deterioro.

**CAUSAS:** Extracción de madera en la parte norte.

## **3. APOYO**

### **3.1 FRECUENCIA**

Todos los días se tiene facilidad de contar con distintas cooperativas de transporte que pasan por el poblado de Chuwitayo como: San Francisco, Centinela del Oriente, Macas Limitada, Baños, Sangay cada 45min

### **3.2 TEMPORALIDAD DE ACCESOS**

A este atractivo se puede acceder los 365 días del año

### **3.3 FACILIDADES O SERVICIOS TURÍSTICOS**

Ofrece servicios de alojamiento, alimentación y guianza. La tarifa de dos días y una noche es de acuerdo a número de pax:

**Tabla 2. Facilidades turísticas Cuevas de los Tayos**

Número de pax	Precio por pax por día
1	32.00 USD
6 - 8	28.00 USD
9 - 11	25.00 USD

**Fuente** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado:** Miranda Elvis

### **3.4 INFRAESTRUCTURA BÁSICA:**

Cuenta con agua entubada, sistema interconectado de energía eléctrica, pozo séptico.

## **4. SIGNIFICADOS**

La difusión del atractivo es a nivel internacional.

## 5. VALORACION

**Cuadro 12. Valoración de atractivo Cueva de los Tayos**

VARIABLE	FACTOR	PUNTOS
CALIDAD	a) Valor intrínseco	9
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	5
	d) Estado de Conservación y/o Organización	6
APOYO	a) Acceso	3
	b) Servicios	4
	c) Asociación con otros atractivos	2
SIGNIFICADO	a) Local	12
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
TOTAL		51

**Fuente** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado:** Miranda Elvis

## 6. JERARQUÍA

Este atractivo tiene un puntaje de 51/100 y corresponde a la jerarquía III.

## ATRACTIVO # 4

### 1. DATOS GENERALES

- 1.1 CATEGORIA : SITIO NATURAL.  
1.2 TIPO : BOSQUE.  
1.3 SUBTIPO : BOSQUE TROPICAL AMAZÓNICO.  
1.4 NOMBRE : BOSQUE PROTECTOR ARUTAM



### 1.5 UBICACIÓN

Se ubica en el Km. 48 vía Puyo-Macas, en la parroquia Simón Bolívar en la localidad de Arutam, en las siguientes coordenadas: 01° 54' 59" de latitud Sur y 65° 50' 6" de longitud Oeste, a una altura 885 m.s.n.m.

**PROVINCIA:** Pastaza **CANTÓN:** Pastaza **LOCALIDAD:** Simón Bolívar

### 1.6 DISTANCIA AL CENTRO URBANO MÁS CERCANO AL ATRACTIVO:

Se encuentra ubicado a 10 Km. del poblado Simón Bolívar.

### 1.7 DISTANCIA A OTROS ATRACTIVOS CERCANOS:

- Jardín Botánico "Jintim" a 8Km.
- Cabaña autóctona de la familia Tunqui a 10 Km.



## **2. CALIDAD**

### **2.1 CARACTERÍSTICAS**

El Bosque Protector "Arutam", es de propiedad de la Comunidad Arutam, tiene una extensión de 2700 Has. Entre la infraestructura que dispone podemos destacar: una escuela ecológica que funciona como " Centro Educativo Intercultural Bilingüe ARUTAM", una casa de grupo de mujeres "KURINA" o mujer de oro, cinco peceras para tilapias, una casa para voluntarios con capacidad para seis personas y 3 cabañas para alojamiento de turistas con una capacidad para 25 pax.

### **2.2 VALOR INTRÍNSECO**

En este sitio natural de tipo bosque, podemos apreciar distintas especies de flora, tanto maderables como: aguano, canelo, laural, caoba. Medicinales como: chuchuguazo, sangre de drago, copal, ornamentales como: orquídeas, bromelias, heliconias. Especies de fauna como: venados, mono colorado, guatusa, guanta, armadillo, sajino; aves como: tucanes, oropéndolas, mirlos, loros, colibríes, pericos, pavas, entre otros. Todo dentro de 2700 Has., la misma que está zonificada y destinada para varios usos, 500 Has corresponden a la zona intangible, hay también la zona poblada y la zona turística. Además se puede apreciar cuatro cascadas que tienen aproximadamente 14 metros de altura, una de ellas se llama Arutam, a las mismas que podemos llegar por senderos, se pasa por miradores y piedras muy llamativas que tiene varias formas. El bosque se encuentra a 885 m.s.n.m.

### **2.3 TEMPERATURA**

La temperatura oscila entre 20 – 25°C y su pluviosidad varia de 2000 a 4000 mm anuales.

### **2.4 VALOR EXTRINSECO:**

El objetivo principal es la protección de la flora y fauna, así como la conservación de la cultura y de lugares considerados sagrados como por ejemplo las cascadas, por tal motivo la comunidad ha gestionado con la FUNDECOIPA ( Fundación de

Desarrollo Comunitario Indígena de Pastaza. [www.fundecoipa.com](http://www.fundecoipa.com). ) para que efectúe el buen manejo del bosque protector .

## **2.5 ESTADO DE CONSERVACIÓN**

Conservado.

**CAUSAS:** Debido al manejo de una fundación y organización de la comunidad.

## **2.6 ENTORNO**

En proceso de deterioro.

**CAUSAS:** Actividades humanas de extracción.

## **3. APOYO**

### **3.1 FRECUENCIA**

Todos los días se tiene a disposición el servicio de las siguientes cooperativas de transporte cada 45 min San Francisco, Centinela del Oriente, Macas Limitada, Baños, Sangay.

### **3.2 TEMPORALIDAD DE ACCESOS:**

A este atractivo se puede acceder los 365 días del año

### **3.3 FACILIDADES O SERVICIOS TURÍSTICOS:**

Se presta el servicio de alojamiento y alimentación y guianza tienen un costo de 30 USD por día, los 3 días y dos noches tiene un costo de 45 USD, para voluntarios tiene un costo de 10 USD diarios. Se tiene la facilidad de contar con distintas cooperativas de transporte que transitan por esta vía como: San Francisco, Centinela del Oriente, Macas Limitada, , Palora Limitada, Baños.

### **3.4 INFRAESTRUCTURA BÁSICA**

Cuenta con agua entubada, tiene sistema interconectado de energía eléctrica y un pozo séptico.

## **4. SIGNIFICADOS**

La difusión del atractivo es a nivel internacional.

## 5. VALORACIÓN

**Cuadro 13. Valoración de atractivo Bosque Protector Arutam**

VARIABLE	FACTOR	PUNTOS
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	8
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	3
	d) Estado de Conservación y/o Organización	5
<b>APOYO</b>	a) Acceso	6
	b) Servicios	4
	c) Asociación con otros atractivos	2
<b>SIGNIFICADO</b>	a) Local	12
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
<b>TOTAL</b>		50

Fuente Trabajo de campo (2014)

Elaborado: Miranda Elvis

## 6. JERARQUÍA

Este atractivo tiene un puntaje de 50/100 y corresponde a la jerarquía II.

## **ATRACTIVO # 5**

### **1. DATOS GENERALES**

**1.1 CATEGORIA** : Sitio Natural

**1.2 TIPO** : Montaña

**1.3 SUBTIPO** : Mirador

**1.4 NOMBRE** : Mirador Turístico Nuevos Horizontes



### **1.5 UBICACIÓN**

El Mirador Turístico Nuevos Horizontes está situado en el kilómetro 24 al margen derecho de la vía Puyo-Macas

**PROVINCIA:** Pastaza      **CANTÓN:** Pastaza      **LOCALIDAD:** Vencedores

### **1.5 DISTANCIA AL CENTRO POBLADO MÁS CERCANO AL ATRACTIVO:**

Se encuentra ubicado a 20 km de la Ciudad de Puyo

### **1.7 DISTANCIA A OTROS ATRACTIVOS CERCANOS:**

Centro Shuar Consuelo a 17 km

## **2. CALIDAD**

### **2.1 CARACTERÍSTICAS**

El mirador turístico “Nuevos Horizontes”, tiene una vista espectacular, se puede admirar paisajes de la espesura amazónica desde este alto incluso se puede apreciar el bosque primario de selva adentro. También muchos animales que provienen justamente del bosque húmedo tropical amazónico, pueden avistarse y ser fotografiados.

### **2.2 VALOR INTRÍNSECO**

Este atractivo natural es de tipo montaña, en donde se puede apreciar el caudaloso Rio Pastaza a una altura 800 m.s.n.m., desde este lugar se puede ver muchos islotes de variable tamaño que conforman los remanentes de bosque inundable y conforman una integridad armónica de clima, vida biológica, y elementos abióticos

### **2.3 TEMPERATURA**

La temperatura oscila entre 19 – 25°C y su pluviosidad varia de 2000 a 3500 mm anuales.

### **2.4 VALOR EXTRINSECO:**

Por la ubicación de este sitio es ideal para ser sujeto de interpretación, e investigación ambiental, tanto para la gente local como también para los visitantes entre las actividades que se pueden realizar y que no presenten peligro para los visitantes están: fotografías, observaciones e interpretación de especies de animales además de la compra de artesanías locales en una pequeña tienda ubicada dentro del mirador.

### **2.5 ESTADO DE CONSERVACIÓN**

Conservado.

**Causas:** Buen comportamiento de los turistas que acuden de visita.

## **2.6 ENTORNO**

Conservado.

**Causas:** Constante mantenimiento a senderos

## **3. APOYO**

### **3.1 FRECUENCIA**

Todos los buses que recorren diariamente hacia la ciudad de Macas y Palora cada 40 minutos.

### **3.2 TEMPORALIDAD DE ACCESOS:**

Este atractivo puede ser visitado los 365 días del año de 08h00 a 18h00.

### **3.3 FACILIDADES O SERVICIOS TURÍSTICOS:**

Los servicios que se ofrecen son: avistamiento de flora y fauna, fotografía, recorridos por senderos. Además para el turista que desee pasar la noche en dicho lugar se cuenta con el servicio de alojamiento el cual tiene una capacidad de alojamiento para 10 pax con un precio de 12 USD por noche y poseen de un lugar adecuado para dar el servicio de alimentación capacidad para 15 pax el costo de las tres comidas es de 10 y en lo que respecta a guianza tanto para turista extranjeros como nacionales tiene un precio de 8 USD

### **3.4 INFRAESTRUCTURA BÁSICA**

Cuenta con agua entubada y sistema de energía eléctrica

## **4. SIGNIFICADOS**

La difusión del atractivo es a nivel Nacional. Entre los visitantes que llegan a este lugar son de la ciudad de Puyo, Baños, Macas, Quito, Ambato, Riobamba

## 5. VALORACIÓN

**Cuadro 14. Valoración de atractivo Mirador Nuevos Horizontes**

VARIABLE	FACTOR	PUNTOS
CALIDAD	a) Valor intrínseco	10
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	7
	d) Estado de Conservación y/o Organización	7
APOYO	a) Acceso	6
	b) Servicios	4
	c) Asociación con otros atractivos	3
SIGNIFICADO	a) Local	1
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
<b>TOTAL</b>		<b>48</b>

Fuente Trabajo de campo (2014)

Elaborado: Miranda Elvis

## 6. JERARQUIA

Este atractivo tiene un puntaje de 48/100 y corresponde a la jerarquía II

A Continuación se detalla los establecimientos que prestan servicios turísticos en la Parroquia Simón Bolívar los cuales se encuentran legalmente registrados en el Ministerio de Turismo del cantón Pastaza

**Cuadro 15. Resumen de establecimientos turísticos de la parroquia Simón Bolívar**

ESTABLECIMIENTOS TURISTICOS IDENTIFICADOS			
Nombre	Categoría	Valorización	Jerarquización
Jardín Botánico Jintim	Manifestaciones Culturales	54 pts.	54/100 jerarquía III
Cuevas de los Tayos	Fenómenos Espeleológicos	51 pts.	51/100 jerarquía III
Centro Shuar Consuelo	Manifestaciones Culturales	50 pts.	50/100 jerarquía II
Bosque Protector Arutam	Sitio Natural	50 pts.	50/100 jerarquía II
Mirador Nuevos Horizontes	Sitio Natural	48 pts.	48/100 jerarquía II

Fuente Trabajo de campo (2014)

Elaborado: Miranda Elvis

#### **4.10 Planta turística de la parroquia Simón Bolívar**

Mediante el levantamiento de información primaria en la Parroquia Simón Bolívar, se pudo identificar la planta turística existente en lugar los cuales son: Centro Shuar Consuelo, Bosque Protector Arutam, Jardín Botánico Jintim, Cuevas de los Tayos y Mirador Nuevos Horizontes

##### **4.10.1 Alojamiento de la Parroquia Simón Bolívar**

Los establecimientos que brindan el servicio de alojamiento en la Parroquia Simón Bolívar son 5 los cuales son reconocidos legalmente por el Ministerio de Turismo del cantón Pastaza dichos establecimientos generan un total de 105 plazas. El alojamiento que se brinda en dichos lugares es de es de origen comunitario se caracteriza por ser cabañas o chozas típicas de la nacionalidad ubicado en sitios privilegiados por su vista panorámica y bosque natural. A continuación en el cuadro N°16 se detalla la capacidad de alojamiento de pax por establecimiento.

**Cuadro 16. Planta Turística Hospedaje de la Parroquia Simón Bolívar**

No.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD PAX
1	Centro Shuar Consuelo	18
2	Bosque Protector Arutam	25
3	Jardín Botánico Jintim	22
4	Cuevas de los Tayos	30
5	Mirador Nuevos Horizontes	10
<b>TOTAL</b>		<b>105</b>

**Fuente:** Trabajo de Campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

##### **4.10.2 Restauración de la Parroquia Simón Bolívar**

En cuanto a restauración los que brindan este tipo de servicio son los mismos establecimientos de alojamiento mencionados en el cuadro N°15 los cuales se especializan en preparar comidas típicas de la amazonia como: el maito de tilapia, el seco de guanta y guatuza, el zarapatoca, la uchumaga, seco de chontacuro. Las bebidas tradicionales que se brindan en estos lugares son la chicha de yuca y de chonta. En la cabecera parroquial existen además comedores o los denominados

kioscos de comida que no cuentan con las normativas necesarias de inocuidad alimentaria para su funcionamiento.

**Cuadro 17. Planta turística - alimentación**

NO.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD PAX
1	Arutam	18
2	Consuelo	15
3	Jintim	15
4	Tayos	20
5	Nuevos Horizontes	17
6	Comedor Doña Anita	12
7	Comedor Adrianita*	10
8	Las exquisitas fritadas de Simón Bolívar	15
<b>TOTAL</b>		<b>122</b>

**Fuente:** Trabajo de Campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 18. Planta turística – fuentes de soda**

NO.	FUENTES DE SODA	CAPACIDAD
1	Bar Musullacta	15
<b>TOTAL</b>		<b>15</b>

**Fuente:** Trabajo de Campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.10.3 Recreación y Entretenimiento de la Parroquia Simón Bolívar

En Simón Bolívar solo se cuenta con una cancha en proceso de deterioro motivo por el cual la población no puede organizar eventos deportivos además que no abastece para la práctica de deportes. Para el disfrute de los más pequeños se tiene un parque infantil el cual no posee las normativas de seguridad ya que es hecho de un material que resulta peligroso para los niños. Para las personas que desean practicar natación deben acudir a las orillas del río Chihuaza, ya que en la Parroquia no existen instalaciones turísticas que brinden en conjunto un solo servicio de recreación y entretenimiento.

**Cuadro 19. Planta turística – recreación y entretenimiento**

NO.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD PAX
<b>RECREATIVOS</b>		
1	PARQUE INFANTIL MUSHULLACTA	20
2	BALNEARIO RIO CHIHUAZA	40

**Fuente:** Trabajo de Campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.10.4 Agencias de Viaje

El Ministerio de Turismo señala un número de 10 empresas existentes en la provincia de Pastaza de las cuales solo 3 comercializan productos que incluyen la visita a los diferentes atractivos turísticos de la Parroquia Simón Bolívar como se puede apreciar en el cuadro No 21.

**Cuadro 20. Agencias de viajes y operadoras de turismo**

AGENCIA U OPERADORA		
1	HAYAWASKA TOURIS TOURS CIA. LTDA	Operadora
2	EXPEDICIONES EL PIGUAL S.A.	Operadora
3	COKA TOURS	Operadora
4	MADRE SELVA JUNGLE ADVENTURES NUNKUITOUR	Operadora
5	PAPANGU OPERADORA TURISMO ECOLOGICO CIA.LTDA.	Operadora
6	SHIRAN NANTU	Operadora
7	NAVEDA SANTOS	Operadora
8	SELVA VIDA TRAVEL CIA. LTDA	Operadora
9	NATIVE JUNGLE	Operadora
10	VACACIONES Y TURISMO VARGAS Y VELASTEGUI CIA. LTDA.	Operadora

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 21. Agencias de viajes que operan hacia la parroquia Simón Bolívar**

AGENCIA	PRODUCTO
SELVA VIDA TRAVEL CIA. LTDA	<ul style="list-style-type: none"><li>- Interpretación de especies animales y vegetales en el Jardín Botánico Jintim</li><li>- Treking por los atractivos turísticos de la zona</li><li>- Ciclismo</li><li>- Turismo científico en las cuevas de los tayos</li></ul>
PAPANGU OPERADORA TURISMO ECOLOGICO CIA.LTDA.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Supervivencia en la selva</li><li>- Caminata hacia la cascada de Chunintuna o Golondrinas</li><li>- Guianza por senderos definidos que conducen hacia la casa de rocas ubicada en el Centro Shuar Consuelo</li></ul>
HAYAWASKA TOURIS TOURS CIA. LTDA	<ul style="list-style-type: none"><li>- Convivencia Comunitaria</li><li>- Descubra las cuevas de los tayos o pichones</li><li>- Observación de estalacitas y estalagmitas</li><li>- Treking hacia la cascada Arutam</li><li>- Avistamiento de bosque primario</li><li>- Caminatas nocturnas</li></ul>

**Fuente:** Trabajo de Campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.11 Servicios turísticos cercanos a la Parroquia Simón Bolívar

Debido a la baja oferta turística con la que cuenta la parroquia Simón Bolívar se procede a estudiar la oferta turística de la ciudad de Puyo ya que es el lugar más cercano a dicha parroquia y como lo menciona Boullon Robert (2008) en su libro “planificación del espacio turístico” Un espacio turístico es todo conglomerado urbano que cuenta en su propio territorio o dentro de su radio de influencia que es de 60 a 120 km a la redonda con atractivos turísticos de tipo y jerarquía suficientes para motivar un viaje turístico. A continuación en el cuadro se detalla una lista de establecimientos que ofrecen servicios turísticos en el cantón Pastaza

**Cuadro 22. Planta turística – alojamiento del cantón Pastaza**

No.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD PAX
1	LA COLINA	24
2	ALTOS DEL PASTAZA	37
3	KINDI WASI	30
4	BELLANDIA	24
5	PUYO GARDEN	27
6	EL JARDIN RELAX	34
7	MILENIUM	62
8	POSADA REAL	24
9	PUYO	30
10	PORTOFINO	25
11	SAN PATRICIO	38
12	EL CACIQUE DORADO	38
13	GAHONA	40
14	KANOAS	30
15	LF	50
16	MAJESTIC INN	38
17	LAS PALMAS	45
18	DEL RIO	25
19	LA JOYA DEL ORIENTE	30
20	EL GRAN MARISCAL INN	72
21	MALENY	65
22	ORO NEGRO	56
23	LIBERTAD	40
24	D'PAULA	35
25	MEXICO	33
26	LAS BALSAS	123
27	CHASI	16
28	DIAMANTE AZUL	40
29	JARED	28
30	CUMANDA	24
31	LOS GUACAMAYOS	13
32	FAGELP	20
33	LA MOLIENDA	38
34	SAN LUIS	70
35	JARDIN AMAZONICO	33
36	FRESAW	26
37	COLONIAL	32
38	EL CISNE	42
39	MEMONS	53
40	LIZANES	20
41	FINCA EL PIGUAL	90
42	FLOR DE CANELA	53
43	ISLA DEL SOL	14
44	TURINGIA	63
45	SAFARI	132
46	DON ELIAS	20
47	HACHACASPI	130
48	DELFIN ROSADO	84
49	AMAZONICO	88
50	RIZZO INN	52
51	TURISMO INN	80
52	EL ARAUCANO PUYO	70
52	FRANCE INTERNACIONAL	50
53	MI KASA	50
54	GRANADA	41
55	LAS PALMERAS	10
56	PARAISO ORIENTAL	16
57	RUTA 45	16
58	COLIBRI	25
59	DAEL'S	26
60	AVENTURA	17
61	PAMBAY	14

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 23. Planta turística – alimentación del cantón Pastaza**

NO.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD
	<b>RESTAURANTE</b>	
1	BUON GIORNO	40
2	CASA BLANCA	36
3	LA CARIHUELA	40
4	EUROPA	72
5	MI MARISQUERIA	60
6	ANGELITA	40
7	EL CAMPERO	40
8	CHIFA ORIENTAL	32
9	LA HACIENDA	48
10	ALPUJARRA	32
11	MAR TIERRA Y SABOR	28
12	LAGARTO JUANCHO	28
13	PIZZERIA ITALIANA O'SOLEE MIO	28
14	RINCON AMBATEÑO	32
15	EL SABOR DE LA COSTA	32
16	SAL Y PIMIENTA	27
17	SAN FRANCISCO	32
18	AMARILLO DE CORAZON	16
19	ARAW MIKUNA KACHI	20
20	LOS CARLOS	24
21	EL CRIOLLO	80
22	CHA.CHA.CHA.	16
23	EL SABOR ESMERALDEÑO	20
24	EL FOGON	36
25	EL MANDARINAL	36
26	MARISCAL	44
27	MONY MARK	20
28	PARRILLADAS PUNTA DEL ESTE	24
29	NAYELITA	24
30	VINO TINTO	40
31	KIWA PISHKU MIKUNA	20
32	LA TERRAZA DEL SABOR	24
33	EL GUAYTAMBO	40
34	CHIFA ORIENTE	40
35	SERVICIO DE CATERING CEVICHERIA DELTIO	36
36	HUT CHEESE PIZZERIA	44
37	SICHI LLAUCANA	20
38	WIJAO	72
39	ANGEL CAFE	44
40	EL AMERICANO	40
41	CHIFA EL PALACIO DORADO	40
42	SABOR ATACAMEÑO	36
43	XIANG HUA	36
44	LONG XIANG	40
45	ZUVAR	20
46	PARADERO EL GUAYUSAL	48
47	RINCON DEL RIO PUYO	48
48	LA HUECA DE FATIMA	36
49	COSTA MAR PUYO	36
50	EL CISNE LA ESPERANZA	36
51	EL SABOR DEL SOTANO	60
52	PARADERO SANTA ROSA	48
53	PIZZERIA ALFATORE	28
54	OMENAMM	64
55	MIN HERMANA Y YO	40
56	PAPAS Y PAITAS 100% COLESTEROL	72
57	LOS GUAYACANES	48
58	LA CHOZA TARQUI	60
59	ARLECCHINO	48
60	BOCCATTI LOUNGE RESTO BAR	44
61	SAMAKI	32
62	PEPE POLLO	28
63	LAS PALMAS	48

64	NELS COFFEE RESTAURANT	40
65	QUEEN BROSTER BURGUER	44
66	VANTAGE	60
67	CHIFA WING HUA	52
68	ASADERO EL ABUELO	60
69	ASADERO EL ABUELO #2	144
70	BUON GIORNO #2	20
71	SERVICIO DE CATERING CEVICHERIA DEL TIO #2	44
72	WING HUA	52
73	EL PORTON # 2	48
74	TAPAS Y TOPES	72
75	REY DAVID	40
76	LA BALSA	48
<b>FUENTE DE SODA</b>		
77	FLAKITA B.Q	24
78	EL MIRADOR	72
79	VICTORINO'S	80
80	EL VOLQUETERO	60
81	EVEREST	44
82	MAJO'S ZONE	24
83	EL TURISTA	40
84	LA TERRAZA DEL MALECON	88
85	PUYO	72
86	AL DENTE	20
87	ASTORIA	44
<b>CAFETERIA</b>		
88	EL FARISEO	28
89	RINCON DEL CAFÉ	20
90	OASIS	36
91	AROMA CAFÉ	16
92	ABACO	40
93	MY CLUB ROOM	44
94	HAPPY HOUR	16
95	CAFETO COFFE SWEET'S	24
96	CAFETERIA SUPER CAFÉ	24
97	CAFÉ DE ANDREA	22
98	DO PONTO	18
<b>BAR</b>		
97	AMBAR	18
98	LA CHOZA	48
99	LOBO CERVECERO	44
100	TENTACIONES	24
101	EL RODEO	32
102	TEQUENDAMA	40
103	VANTAGE	32
104	SOFFY'S	28
105	80'S	76
106	ZYON	24
107	EL MANGUITO	22
108	QVAS'KN	100
109	COOL ANTRO ROCK	69
110	CIEN FUEGOS	32
111	DESIGUAL	36
112	TABERNA	28
113	BENBEL	48
114	EL ENCUENTRO	28
115	BULEVARD	36
116	STARS	40
117	LA PASION	36
118	BU-KS	32
119	LA FACULTAD	20
120	CANTERBURY	28
121	PITS	16
122	LA HUECA DE L GATO	300
123	EL NILO PUB	44
124	LIBAR	32
125	CHAMPIONS BEER	28
126	EL FANATICO	32
127	ZUMBAWA	52
128	LAVISH	44
129	PUYO VIP	32
130	PUYO SKY	80
131	ZONA RETRO	32
132	TAPAS Y TOPES	72
133	BAR PIT'S 1	22
134	INSOMNIA COCTAIL CLUB	40
135	GLOSS	20
136	POLITO	28

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 24. Jerarquización del servicio de hospedaje del cantón Pastaza**

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	# de Establecimientos	PLAZAS	
		Número	Porcentaje
<b>HOSTERIAS</b>			
SEGUNDA	7	502	96.17%
TERCERA	1	20	3.83%
Subtotal 1	8	522	100%
<b>CABAÑAS</b>			
SEGUNDA	2	61	42.96%
TERCERA	3	81	57.04%
Subtotal 2	5	142	100%
<b>HOSTAL</b>			
PRIMERA	1	24	3.24%
SEGUNDA	10	408	54.99%
TERCERA	7	310	41.77%
Subtotal 3	18	742	100%
<b>HOSTAL RESIDENCIA</b>			
SEGUNDA	2	68	10.86%
TERCERA	14	558	89.14%
Subtotal4	16	626	100%
<b>HOTEL</b>			
SEGUNDA	2	172	45.99%
TERCERA	3	202	54.01%
Subtotal5	5	374	100%
<b>HOTEL RESIDENCIA</b>			
TERCERA	2	100	70.92%
CUARTA	1	41	29.08%
Subtotal6	3	141	100%
<b>MOTEL</b>			
SEGUNDA	1	16	38.09%
TERCERA	2	26	61.91%
Subtotal7	3	42	100%
<b>PENSION</b>			
TERCERA	5	40	100%
Subtotal8	5	40	100%

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

La oferta total de plazas de alojamiento en la ciudad de Puyo es de 2629 plazas diarias, lo que significa que se cuenta con 788.700 plazas año, considerando un cierre de 65 días en los establecimientos para mantenimiento y vacaciones del personal.

**Cuadro 25. Resumen de servicio de hospedaje del cantón Pastaza**

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	# de Establecimientos	PLAZAS	
		Número	Porcentaje
<b>HOSPEDAJE</b>			
PRIMERA	1	24	0.91%
SEGUNDA	24	1227	46.67%
TERCERA	37	1337	50.86%
CUARTA	1	41	1.56%
<b>TOTAL</b>	<b>64</b>	<b>2629</b>	<b>100%</b>

Fuente: Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)  
 Elaborado por: Miranda Elvis

El 0.91% de la oferta de hospedaje tanto en habitaciones como en plazas son de primera categoría, el 46.67% pertenece a la segunda categoría, mientras que el 50.86% de establecimientos de alojamiento se encuentran en la tercera categoría, esto indica que en su mayoría los establecimientos hoteleros del cantón están orientados a satisfacer la necesidades de segmentos de la población de nivel económico medio - bajo, en última estancia tenemos un porcentaje de 1.56% perteneciente a la cuarta categoría.

**Cuadro 26. Jerarquización del servicio de alimentación del cantón Pastaza**

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	# DE ESTABLECIMIENTOS	CAPACIDAD - PLAZAS	
		Número	Porcentaje
<b>RESTAURANTE</b>			
PRIMERA	2	112	3.60%
SEGUNDA	6	256	8.20%
TERCERA	20	755	24.20%
CUARTA	48	1996	64.00%
<b>Subtotal 1</b>	<b>76</b>	<b>3119</b>	<b>100%</b>
<b>FUENTE DE SODA</b>			
TERCERA	11	568	100%
<b>Subtotal 2</b>	<b>11</b>	<b>568</b>	<b>100%</b>
<b>CAFETERIA</b>			
SEGUNDA	2	68	20.99%
TECERA	5	148	45.68%
CUARTA	4	108	33.33%
<b>Subtotal3</b>	<b>11</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>
<b>BAR</b>			
PRIMERA	1	72	4.01%
SEGUNDA	14	925	51.53%
TERCERA	25	798	44.46%
<b>Subtotal4</b>	<b>40</b>	<b>1795</b>	<b>100%</b>

Fuente: Ministerio de turismo de Pastaza (2014)  
 Elaborado por Miranda Elvis

El total de plazas diarias para el servicio de alimentación es igual a 5806, es decir 17.418 plazas anuales, si se considera un cierre de 65 días para mantenimiento y vacaciones del personal.

**Cuadro 27. Resumen de servicio de alimentación del cantón Pastaza**

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	# de Establecimientos	PLAZAS	
		Número	Porcentaje
<b>ALIMENTACION</b>			
PRIMERA	3	184	3.17%
SEGUNDA	22	1249	21.51%
TERCERA	61	2269	39.08%

CUARTA	52	2104	36.24%
<b>TOTAL</b>	<b>138</b>	<b>5806</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza

**Elaborado por:** Elvis Miranda

En el cuadro No. 27 se puede observar que de un total de 138 establecimientos que brindan el servicio de alimentación, el 3.17, % corresponde a establecimientos de primera categoría, mientras que el 21,51 % son de segunda categoría, el mayor porcentaje que es de 39.08% los cuales son establecimientos que pertenecen a la tercera categoría seguido de un 36.24% que son lugares de cuarta categoría.

**Cuadro 28. - Recreación y entretenimiento del cantón Pastaza**

NO.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD
1	AFRIKA	80
2	CANELA	68
3	SON CUBANO	80
4	METROPOLIS	60
5	AQUA	270
6	GLOSS	40
7	VULCANO	60
8	LA HUECA DEL GATO	65
9	PITS	70
10	BLUE & ROSE	58
11	ECOPARQUE MONTESELVA	156
12	RECREACION Y EVENTOS QUINTA MURIALDO	60
13	BALNEARIO EL PANTANAL	20
14	BALNEARIO LAS PALMAS	45
15	PARQUE ACUATICO MORETE PUYO	80
16	DIQUE DE FATIMA	40
17	DIQUE DE VERACRUZ	50

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

Como se puede notar en el cuadro No.28 en el cantón Puyo se pueden encontrar varias Discotecas - karaoke que se localizan en el centro de la ciudad y generalmente son frecuentados por los pobladores y visitantes del cantón. Además existen otros lugares de recreación en donde se puede disfrutar de la tranquilidad del campo rodeado del paisaje propio de la zona.

#### **4.12 Análisis de la demanda turística**

Para determinar la demanda turística que llega a la Parroquia Simón Bolívar se aplicó entrevistas que fueron dirigidas a los dueños o representantes de cada uno de los establecimientos turísticos registrados por el Ministerio de Turismo de la ciudad de Puyo que se encuentran en dicha parroquia los cuales son: Las Cueva de

los Tayos, Bosque Protector Arutam, Jardín Botánico Jintim, Centro Shuar Consuelo y Mirador Nuevos Horizontes.

#### 4.13 Tabulación de datos de entrevistas

**Tabla 3. Frecuencia de demanda que posee el establecimiento**

Frecuencia de demanda	# de Atractivos	Porcentaje
Permanente (todo el año)	5	100%
Estacional (solo por temporadas)	0	0%
Esporádica (de vez en cuando)	0	0%
Inexistente	0	0%
Otra	0	0%
Total	5	100%

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Gráfico 1. Frecuencia de demanda que posee el atractivo**



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### Análisis

A través del gráfico N° 01 podemos observar que la demanda de turistas que llega a la parroquia Simón Bolívar a visitar los establecimientos turísticos mencionados anteriormente lo hacen de forma permanente todo el año sin necesidad de que exista algún feriado.

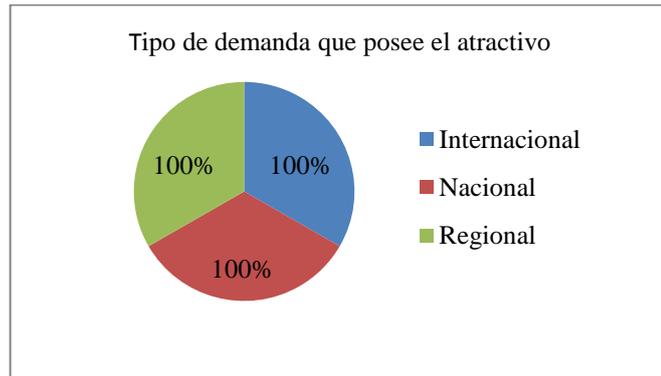
**Tabla 4. Procedencia**

Procedencia	# de Atractivos	Porcentaje
Internacional	5	100%
Nacional	5	100%
Regional	5	100%
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 2. Procedencia**



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis**

En el grafico N° 02 se puede apreciar que los establecimientos turísticos antes mencionados ubicados en la Parroquia Simón Bolívar reciben demanda de turistas de origen Internacional Nacional y Regional

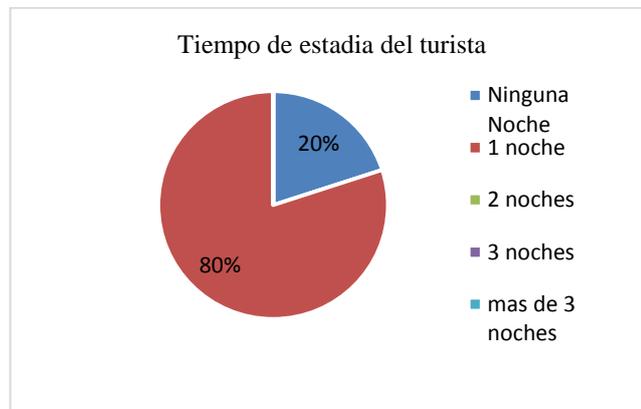
**Tabla 5. Tiempo de estadía del turista**

Tiempo de estadía del turista	# de Atractivos	Porcentaje
Ninguna Noche	1	20%
1 noche	4	80%
2 noches	0	0%
3 noches	0	0%
más de 3 noches	0	0%
Total	5	100%

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 3. Tiempo de estadía del turista**



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis**

En el gráfico N° 03 se observa que el tiempo de estadía del turista es por lo menos un día y una noche el 80%, mientras que el 20% son excursionistas ya que no pernoctan.

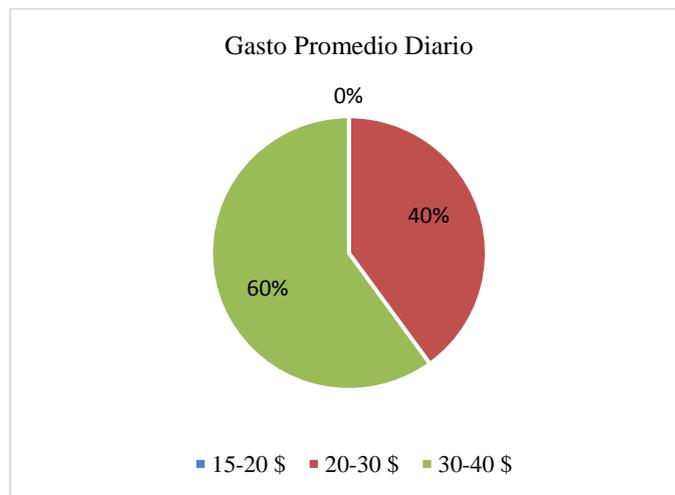
**Tabla 6. Gasto promedio del turista**

Gasto promedio diario del turista	# de Atractivos	%
15-20 \$	0	0%
20-30 \$	2	40%
30-40 \$	3	60%
Total	5	100%

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 4. Gasto promedio del turista**



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis**

Analizando el gráfico N° 04 se puede observar que un 60% de turistas que llegan a visitar los establecimientos turísticos de la Parroquia Simón Bolívar tienen un gasto promedio diario de 30 a 40 USD, mientras que el restante 40% de los turistas gastan un promedio diario de 20 a 30 USD.

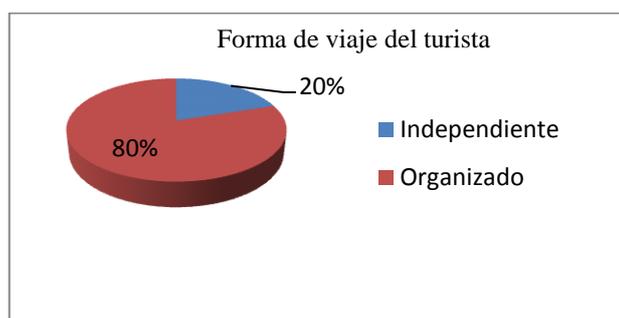
**Tabla 7. Forma de viaje del turista**

Forma de viaje del turista	# de Atractivos	Porcentaje
Independiente	1	20%
Organizado (grupos)	4	80%
Total	5	100%

**Fuente:** Trabajo de campo (2104)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 5. Forma de viaje del turista**



**Fuente:** Trabajo de campo, entrevistas aplicadas

**Elaborado por:** Elvis Miranda

### **Análisis**

Mediante el gráfico N° 05 se puede interpretar que el 80% de los turistas que llegan a visitar los establecimientos turísticos de la Parroquia Simón Bolívar lo hacen de manera organizada es decir en grupos, el restante 20% lo hace en forma independiente.

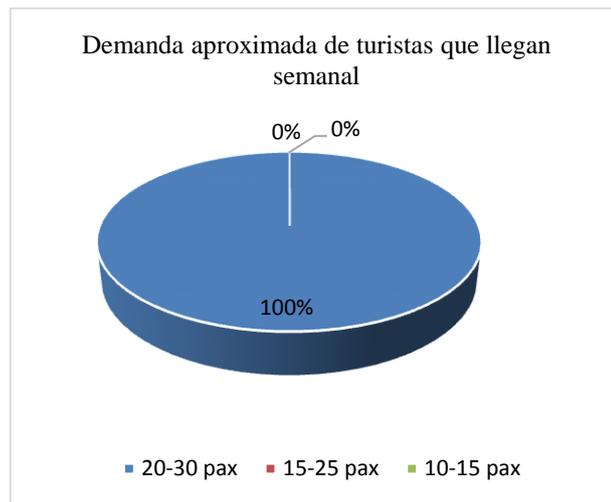
**Tabla 8. Demanda de turistas semanal**

<b>Demanda aproximada de turistas que llegan semanal</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
20-30 pax	5	100%
15-25 pax	0	0%
10-15 pax	0	0%
Total	5	100%

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 6. Demanda de turistas semanal**



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis**

Mediante el gráfico N° 06 podemos interpretar que entre 20 a 30 pax llegan semanalmente a visitar alguno de los establecimientos turísticos de la Parroquia Simón Bolívar mencionados anteriormente

**Tabla 9. Tiene paquetes turísticos**

Tienen paquetes turísticos	Cantidad	Porcentaje
SI	0	0%
NO	5	100%
Total	5	100%

**Fuente:** Trabajo de campo 2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 7. Tiene paquetes turísticos**



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis**

Mediante el Grafico N° 07 se puede observar que de los cinco establecimientos turísticos que representan el 100%, ninguno dispone de paquetes turísticos.

#### 4.14 Perfil de la Demanda turística que llega a la Parroquia Simón Bolívar

Al realizar la tabulación de datos de las entrevistas aplicadas se puede determinar que los cinco establecimientos turísticos ubicados en la Parroquia Simón Bolívar reciben una demanda de 20 a 30 turistas semanales los mismo que llegan de forma organizada es decir por grupos permanente todo el año, llagan al sitio para quedarse por lo menos una noche teniendo un gasto promedio diario entre 30 a 40 USD

#### 4.15 Población y muestra de turistas nacionales y extranjeros

##### 4.15.1 Población:

Para determinar la población en los turistas nacionales y extranjeros que visitan la Provincia de Pastaza, se citan los datos estadísticos de la Dirección Provincial Pastaza del Ministerio de Turismo de los años 2012- 2013 y 2014.

**Tabla 10. Registro de turistas en los días de feriado del año 2012**

FERIADOS	N.- DE TURISTAS
Año Nuevo	1048
Carnaval	3592
Viernes Santo	1175
Día del Trabajo	312
Batalla de Pichincha	1175
Primer Grito de Independencia	403
Independencia de Guayaquil	2262
Finados	551
Navidad	3607
<b>TOTAL</b>	<b>14125</b>

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**Tabla 11. Registro de turistas en los días de feriado del año 2013**

FERIADOS	N.- DE TURISTAS
Año Nuevo	640
Carnaval	3933
Semana Santa	1889

Batalla de Pichincha	1874
Primer Grito de Independencia	3551
Independencia de Guayaquil	1575
Finados	1702
Navidad	1136
TOTAL	16300

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**Tabla 12. Registro de turistas en los días de feriado del año 2014**

FERIADOS	N.- DE TURISTAS
Carnaval	3252
Día del trabajo	232
Semana Santa	2662
9 de Octubre	1207
Primer Grito de la independencia	298
Finados	1901
Navidad	1552
Fin de Año y Año Nuevo	1774
TOTAL	<b>12878</b>

**Fuente:** Ministerio de Turismo de Pastaza (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.15.2 Muestra

Para determinar la muestra y proceder con la investigación del estudio de mercado se empleó la fórmula para población infinita  $n = \frac{Z^2 p * q}{e^2}$  por el motivo que los datos que se recolectó de la fuente Ministerio de Turismo de Pastaza mencionados anteriormente de los años 2012 - 2013 - 2014 tienen variaciones en la demanda. A dicha fórmula se le estableció un margen de error de 0,05. Una vez realizado el cálculo mediante la aplicación de la fórmula con el remplazo respectivo de los valores se pudo obtener como resultado una muestra total de 384 encuestas a realizarse. Las encuestas fueron aplicadas en los meses de Noviembre y Diciembre del año 2014 en lugares donde incide la demanda como son: atractivos turísticos, establecimientos de alojamiento ubicados en el centro y los alrededores del cantón Pastaza, terminal terrestre de la ciudad, barrio obrero entre otros.

**En donde:**

**n:**  $\infty$  = ?

**z:** Nivel de confianza = 1,96

**p:** Probabilidad de Ocurrencia = 0,5

**q: Probabilidad de no Ocurrencia = 0,5**

**e: error máximo aceptable = 0,05**

**Nº de encuestas a realizar 384**

#### **Aplicación de la Formula**

$$n = \frac{Z^2 p * q}{e^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 0,5 * 0,5}{(0,05)^2}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,5 * 0,5}{0,0025}$$

$$n = \frac{0,964}{0,0025}$$

$$n = 384$$

Instrumento.

Técnica: Encuesta

Instrumento: Cuestionario

#### **4.15.3 Encuesta**

Para la aplicación de la encuesta se tomó como referencia el modelo implementado por el Observatorio Turístico de la Universidad Estatal Amazónica. Este instrumento de recolección de datos nos ayudó a identificar el perfil de los turistas que acuden a los diferentes atractivos del cantón Pastaza tanto nacional como extranjero para de esta manera determinar el grado de aceptación que tendrá nuestro proyecto. La encuesta fue diseñada bajo un esquema uniforme de igualdad, ya sea para turistas nacionales como extranjeros y se aplicó aleatoriamente dependiendo del interés y recurrencia de turistas. La encuesta reflejó 2 aspectos importantes, que se basan en los principales indicadores y referencias a tomar en cuenta para el levantamiento de información sobre el perfil de los turistas.

##### **1. Perfil Demográfico**

3. Perfil Psicográfico

4. Otros.

#### 4.15.4 Tabulación de datos

Una vez aplicado las 384 encuestas tanto a turistas Nacionales como Extranjeros que llegan al cantón Pastaza, se procedió a realizar la tabulación de resultados de la información receptada los cuales brindaron una amplia visión sobre el estudio.

##### 1.1 Género del Turista

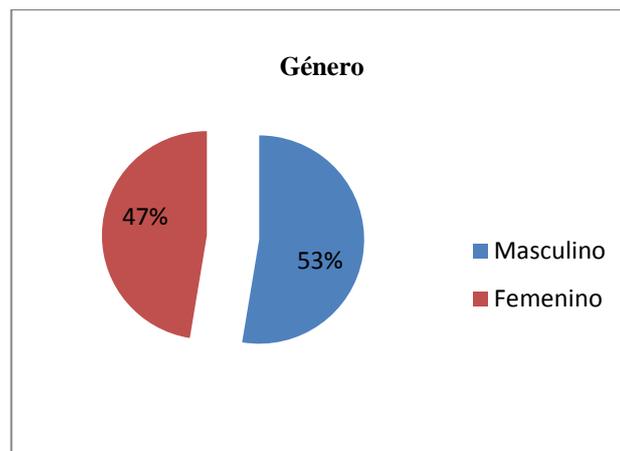
Tabla 13. Género del turista

Genero	Frecuencia	porcentaje
masculino	202	53%
femenino	182	47%
total	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

Grafico 8. Género del turista



Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

#### Análisis e interpretación:

Como resultado obtenemos que el 53% del total de turistas encuestados fueron hombres, seguido del 47% que son mujeres. Existe únicamente una variación del 6% entre ambos por lo que nos indica que tanto mujeres como hombres podrán ser nuestros potenciales clientes

## 1.2 Edad

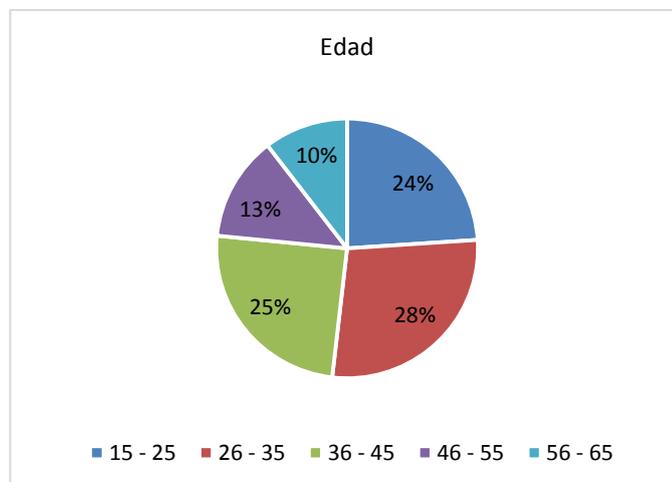
**Tabla 14.** Edad del turista

Edad	Frecuencia	Porcentaje
15 – 25 años	92	24%
26 – 35 años	107	28%
36 – 45 años	95	25%
46 – 55 años	50	13%
56 – 65 años	40	10%
<b>total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 9.** Edad del turista



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

Podemos observar que el 28% de los turistas encuestados tiene entre 26 - 35 años, seguido del 25% que son turistas con una edad de 36 – 45 años, siguiendo de muy cerca con un porcentaje de 24% los turistas más jóvenes de entre 15 – 25 años y

con una proporción mínima del 13% y 10% los turistas de 46 – 55 años y 56 – 65 años respectivamente.

Con esta información podemos determinar nuestro mercado objetivo y potencial que estaría constituido por turistas de entre un rango de 15 – 45 años de edad.

### 1.3 Nacionalidad

**Tabla 15.** Nacionalidad

Nacionalidad	Frecuencia	porcentaje
Ecuatoriana	268	70%
Europa	53	14%
América del Sur	63	16%
<b>Total de encuestas</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Gráfico 10.** Nacionalidad



**Fuente:** Trabajo de campo, encuestas aplicadas

**Elaborado por:** Elvis Miranda

#### **Análisis e interpretación:**

En el gráfico podemos observar que predomina la presencia de turistas Ecuatorianos con un porcentaje de 70% mientras que la cantidad de turistas extranjeros de nacionalidades de Europa y América del Sur es notablemente

mínima con un porcentaje total sumado del 30%. Mediante estos resultados se demuestra que el mercado Nacional de Turistas es quien mayor presencia tiene en la visita del cantón Pastaza.

### 1.3.1 Procedencia del turista Nacional

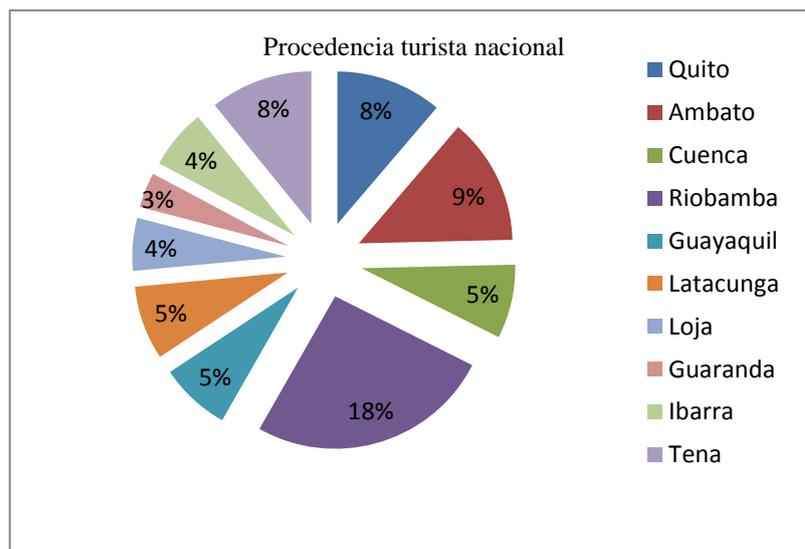
**Tabla 16.** Procedencia del turista nacional

Ciudad	Frecuencia	porcentaje
Quito	30	8%
Ambato	36	9%
Cuenca	21	5%
Riobamba	69	18%
Guayaquil	20	5%
Latacunga	21	5%
Loja	15	4%
Guaranda	10	3%
Ibarra	17	4%
Tena	29	8%
<b>Total</b>	<b>268</b>	<b>70%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo, encuestas aplicadas

**Elaborado por:** Elvis Miranda

**Grafico 11.** Procedencia del turista nacional



**Fuente:** Trabajo de campo, encuestas aplicadas

**Elaborado por:** Elvis Miranda

### Análisis e interpretación:

Al obtener los resultados determinamos que en la demanda de turistas nacionales predominan con un 18% los turistas que proceden de la ciudad de Riobamba y un 9% de turistas que pertenecen a la ciudad de Ambato, seguido con un porcentaje del 8% se encuentran turistas que llegan de las ciudades de Quito y Tena, con un 5% tenemos a la ciudad de Cuenca y Latacunga y Guayaquil, en un porcentaje del 4% pertenecen a las ciudades de Ibarra y Loja, en menor escala tenemos a las ciudades de Guaranda con el 3%

### 1.3.2 Procedencia del turista Extranjero

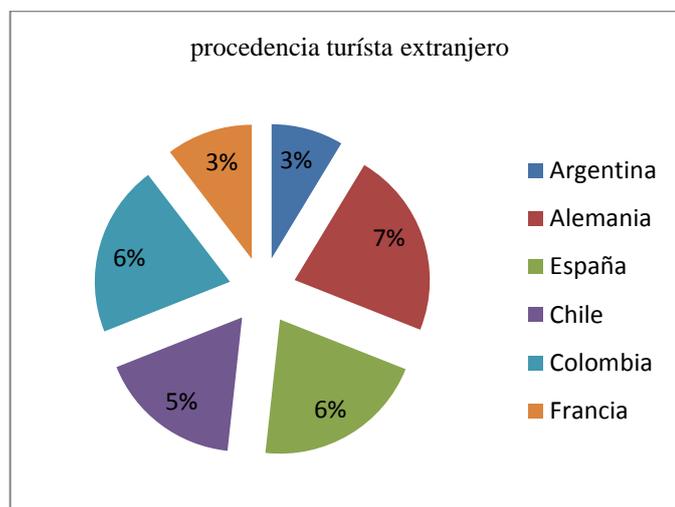
Tabla 17. Procedencia del turista extranjero

País	Frecuencia	porcentaje
Argentina	10	3%
Alemania	26	7%
España	24	6%
Chile	20	5%
Colombia	24	6%
Francia	12	3%
<b>Total</b>	<b>116</b>	<b>30%</b>

Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

Grafico 12. Procedencia del turista extranjero



Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

### Análisis e interpretación:

Como resultado sobre la llegada de turistas extranjeros obtenemos un porcentaje del 7% que proceden de Alemania, un porcentaje del 6% de turistas que llegan desde España y Colombia, con un 5% se encuentra Chile, y en un porcentaje mínimo del 3% llegan turistas desde Francia y Argentina.

#### 1.4 . Nivel de educación del turista

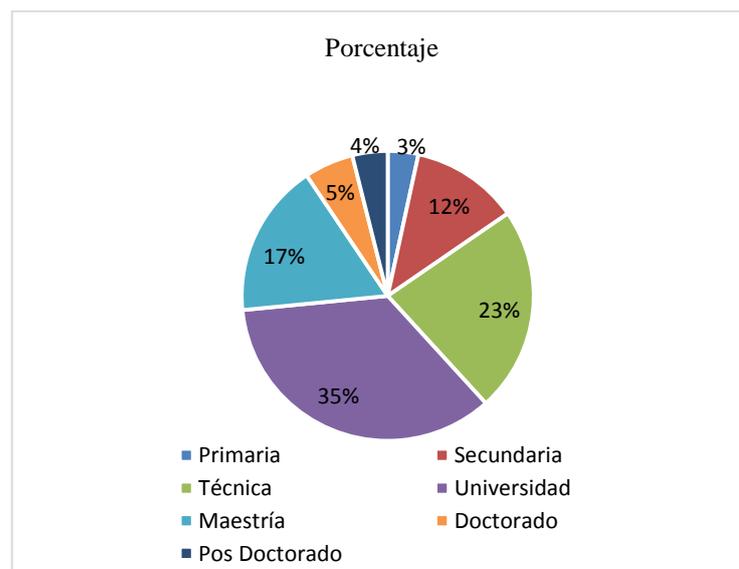
**Tabla 18.** Nivel de educación del turista

Nivel de Educación	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	13	3%
Secundaria	46	12%
Técnica	88	23%
Universidad	135	35%
Maestría	66	17%
Doctorado	21	5%
Post Doctorado	15	4%
<b>total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 13.** Nivel de educación del turista



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

En el gráfico N° 13 podemos observar que los turistas en su mayoría con un 35% poseen el nivel de educación universitario, seguido el nivel técnico con un 23% y en maestría se llega a un porcentaje del 17%, mientras que con un 12% se encuentra el grado de secundaria, seguido con porcentaje del 5% se encuentra el nivel de educación doctorado, mientras que en un porcentaje del 4% tenemos el nivel de educación de post doctorado y tan solo un mínimo del 3% posee educación primaria.

### **1.5 Profesión/ocupación**

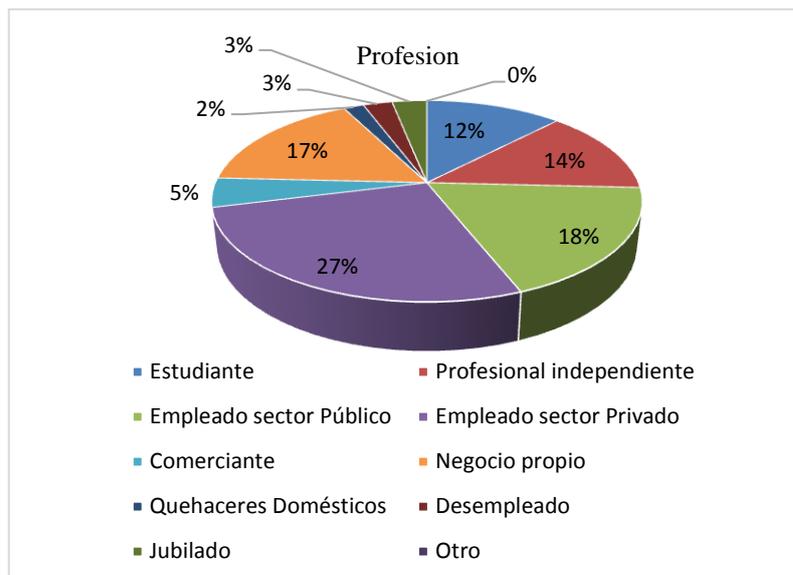
**Tabla 19.**Profesión/ocupación

<b>Profesión/Ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Estudiante	47	12%
Profesional independiente	52	14%
Empleado sector Público	70	18%
Empleado sector Privado	104	27%
Comerciante	18	5%
Negocio propio	64	17%
Quehaceres Domésticos	7	2%
Desempleado	10	3%
Jubilado	12	3%
Otro	0	0%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 14.** Profesión/ocupación



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

Del total de turistas encuestados existe un 27% que labora en el sector privado, el 18% son empleados del sector público, un 17% de los encuestados poseen negocio propio, 14% son profesionales independientes y un 12% aún son estudiantes, el 5% son personas que visitan el cantón por motivo de comercio en porcentaje del 3% son personas desempleadas, al igual que jubilados con el mismo porcentaje del 3%, en proporciones mínimas del 2% se encuentran personas dedicadas al quehacer doméstico.

### **1.6 Ingreso mensual**

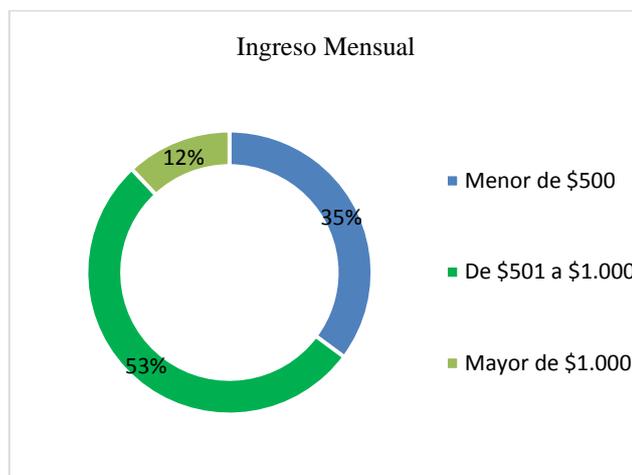
**Tabla 20.** Ingreso mensual

Ingreso Mensual	Frecuencia	Porcentaje
Menor de \$500	135	35%
De \$501 a \$1.000	203	53%
Mayor de \$1.000	46	12%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 15. Ingreso mensual**



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

El ingreso mensual que predomina en los turistas encuestados es \$501 a \$1.000 el cual equivale a un porcentaje del 53%, el 35% pertenece a un ingreso no mayor a los \$500 y únicamente el 12% restante perciben un ingreso mensual mayor a \$1.000. Con esto podemos determinar que el turista en general que visita el cantón Pastaza posee un ingreso aceptable.

### **Pregunta N° 2.1 ¿En qué medios buscó información para su viaje al cantón Pastaza?**

**Tabla 21. Medios de información**

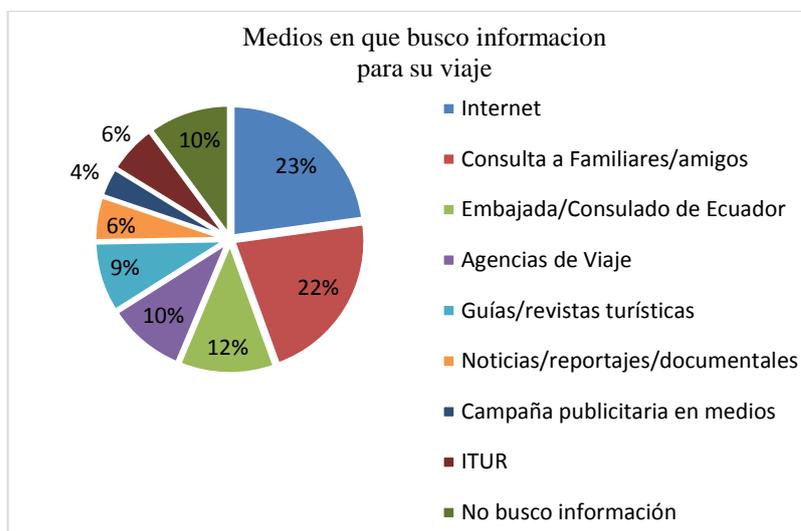
Medios de Información	Frecuencia (respuesta múltiple N° /384)	Porcentaje
Internet	120	23%
Consulta a Familiares/amigos	114	22%
Embajada/Consulado de Ecuador	62	12%
Agencias de Viaje	51	10%
Guías/revistas turísticas	46	9%
Noticias/reportajes/documentales	29	6%
Campaña publicitaria en medios	19	4%
ITUR	32	6%

No busco información	53	10%
<b>Total respuestas múltiples</b>	<b>526</b>	<b>100%</b>
<b>Total Encuestas</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 16.** Medios de información



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

El 23% de turistas realizan la búsqueda de información para su viaje por medio de internet, en un porcentaje de 22% de turistas obtienen la información por medio de consulta a sus familiares y amigos, el 12% se informa a través de la embajada consulado de Ecuador, el 10% de los turistas prefieren viajar sin buscar información previa alguna, en un mismo porcentaje de 10% buscan informarse a través de agencias de viaje, únicamente el 9% lo hace por medio de guías-revistas turísticas, el 6% de los encuestados se entera e informa mediante noticias, reportajes y documentales, y otro 6% solicita información a través de ITUR'S, finalmente el 4% de los encuestados restante obtiene la información sobre el cantón Pastaza por medio de campañas publicitarias en medios.

### **Pregunta N° 2.2 ¿Es la primera vez que visita el Cantón Pastaza?**

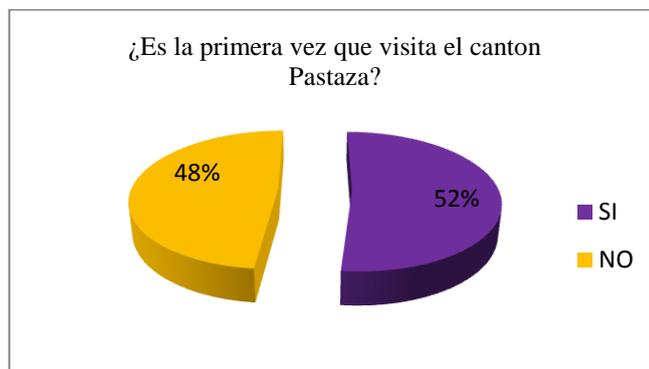
**Tabla 22.** Es la primera vez que visita el cantón Pastaza?

¿Es la primera vez en Pastaza?	Frecuencia	Porcentaje
SI	200	52%
NO	184	48%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 17.** Es la primera vez que visita el cantón Pastaza?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

Como se muestra en el gráfico N° 17 concluimos que el 48% de encuestados ya ha visitado más de una ocasión el cantón Pastaza, por lo que hay un nivel aceptable de retorno en relación al 52% del turista que ha visitado una sola vez.

### **Pregunta N° 2.3 ¿Número de veces que ha visitado antes el cantón Pastaza?**

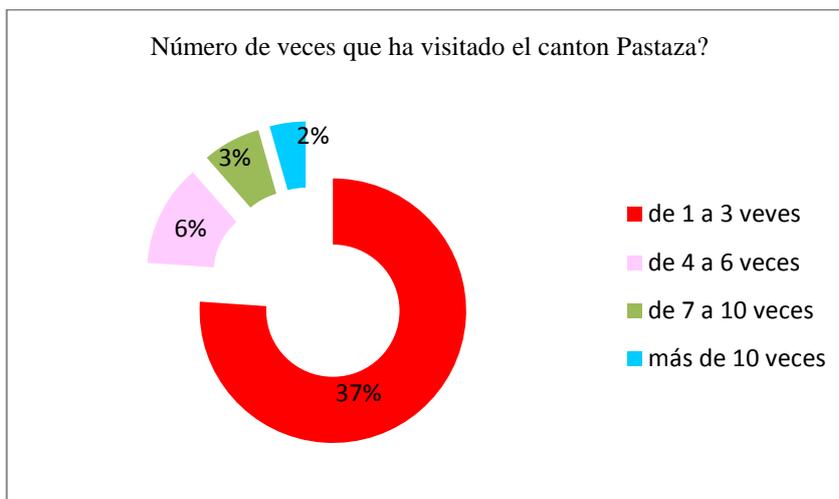
**Tabla 23.** Número de veces que ha visitado el cantón Pastaza?

Número de veces que ha visitado Pastaza	Frecuencia	Porcentaje
de 1 a 3 veces	140	37%
de 4 a 6 veces	23	6%
de 7 a 10 veces	13	3%
más de 10 veces	8	2%
<b>Total</b>	<b>184</b>	<b>48%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 18.** Número de veces que ha visitado el cantón Pastaza?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

Con un porcentaje elevado del 37% los turistas han visitado de 1 a 3 veces el cantón Pastaza, el 6% de turistas ha llegado al cantón de 4 a 6 veces, mientras que el 3% a visitado el lugar de 7 a 10 veces, un mínimo valor del 2% han regresado más de 10 veces, concluyendo así que del 48% de turistas que han visitado el cantón Pastaza al menos 1 vez tienden a regresar por algún motivo.

### **Pregunta N° 3.1 Tiempo de planificación del viaje?**

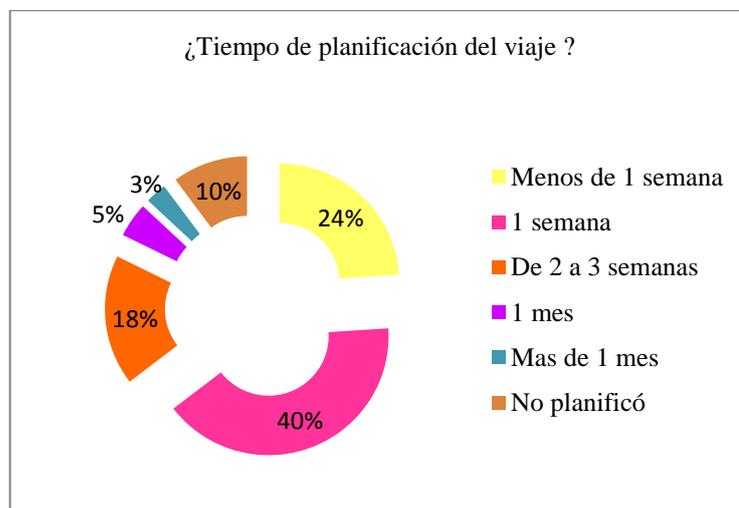
**Tabla 24.** Tiempo de planificación del viaje?

Tiempo de planificación del viaje?	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 semana	92	24%
1 semana	156	41%
De 2 a 3 semanas	68	18%
1 mes	18	5%
Más de 1 mes	11	3%
No planificó	39	10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

Grafico 19. Tiempo de planificación del viaje?



Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

### Análisis e interpretación:

En el gráfico N° 20 encontramos que del total de encuestados el 41% anticipa su viaje con una semana, el 24% con menos de una semana, el 18% necesita de dos a tres semanas de anticipación, únicamente el 10% de turistas realiza su viaje sin necesidad de planificación previa y finalmente el 5% y 3% restante lo hace en un mes y pasado de un mes, lo que determina que el turista antes de viajar planifica y anticipa su viaje siempre al menos con una semana.

### Pregunta N° 3.2 ¿Con quién viaja?

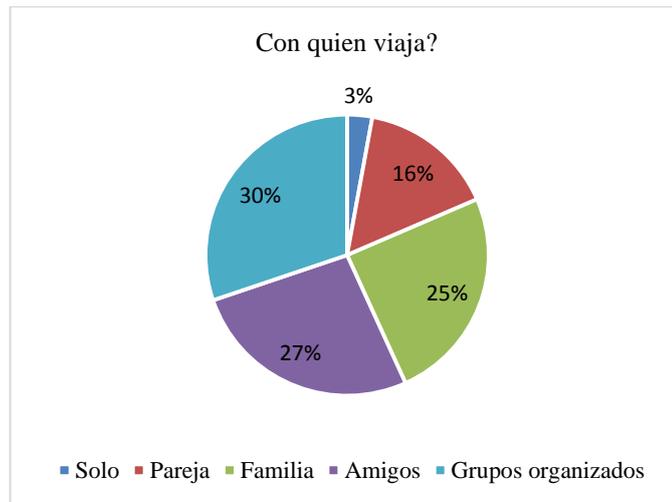
Tabla 25. Con quién viaja?

¿Con quién Viaja?	Frecuencia	Porcentaje
Solo	11	3%
Pareja	60	16%
Familia	95	25%
Amigos	102	27%
Grupos organizados	116	30%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

**Grafico 20.** Con quién viaja?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

De los turistas que llegan al cantón Pastaza el 30% viaja en un grupo organizado, el 27% lo hace acompañado de sus amigos, el 25% viaja en familia, el 16% lo hace acompañado(a) por su pareja, y apenas el 3% viaja solo.

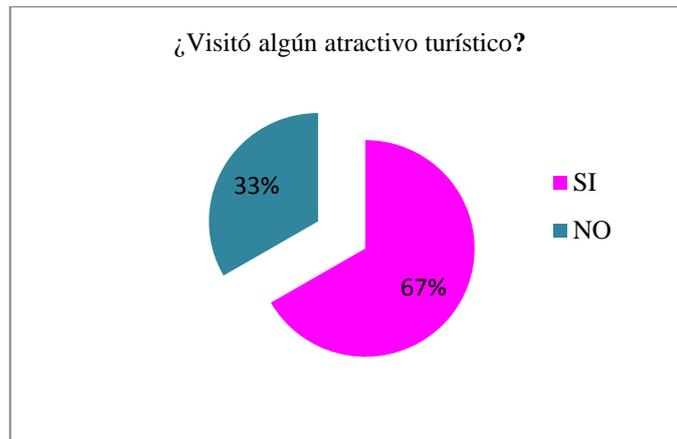
### **Pregunta N° 3.3 ¿Visitó algún atractivo turístico?**

**Tabla 26.** Visito algún atractivo turístico?

¿Visitó algún atractivo turístico?	Frecuencia	Porcentaje
SI	256	67%
NO	128	33%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 21.** Visito algún atractivo turístico?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Análisis e interpretación:**

El 67% de turistas que llegan al cantón Pastaza visitan algún atractivo turístico y el 33% de ellos no lo hace por algún motivo pudiendo ser los turistas de paso o que únicamente llegan por hacer negocios deportes o visitar a sus familiares.

**Pregunta N° 3.4 ¿Qué atractivos turísticos visitó en el cantón Pastaza?**

**Tabla 27.** Atractivos turísticos que visitó en el cantón Pastaza?

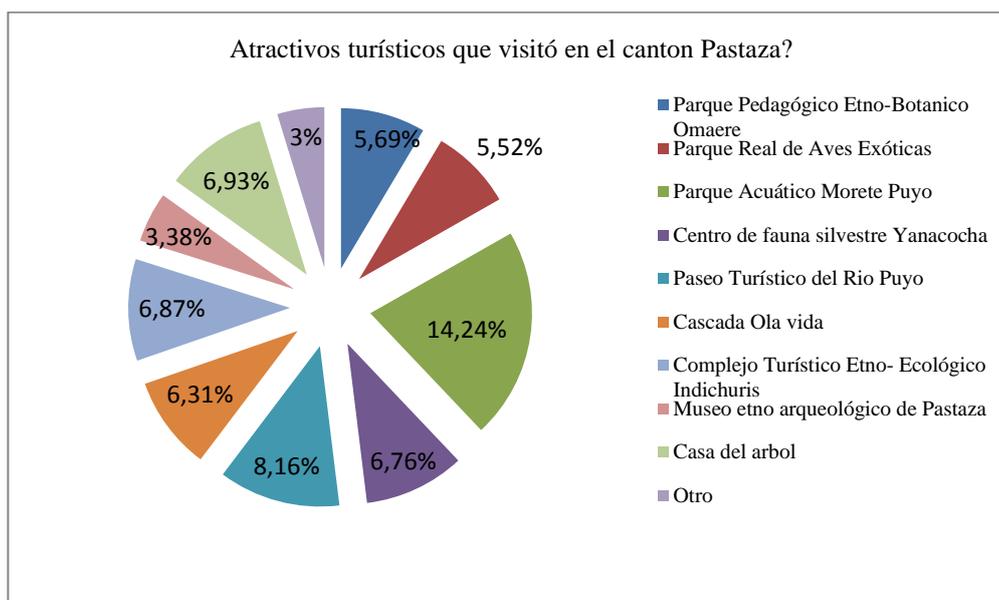
Atractivos turísticos que visitó en el cantón Pastaza	Frecuencia (respuesta múltiple N° /368)	Porcentaje
Parque Pedagógico Etno-Botanico Omaere	101	5,69%
Parque Real de Aves Exóticas	98	5,52%
Parque Acuático Morete Puyo	253	14,24%
Centro de fauna silvestre Yanacocha	120	6,76%
Paseo Turístico del Rio Puyo	145	8,16%
Cascada Ola vida	112	6,31%
Complejo Turístico Etno- Ecológico Indichuris	122	6,87%

Museo etno arqueológico de Pastaza	60	3,38%
Casa del árbol	123	6,93%
Otro	56	3%
<b>Total respuestas múltiples</b>	<b>1190</b>	<b>67%</b>
<b>Total encuestas</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 22.** Atractivos turísticos que visitó en el cantón Pastaza?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Elvis Miranda

#### **Análisis e interpretación:**

Del 67% de turistas que si visitaron algún atractivo turístico se destaca el parque acuático morete puyo con el 14,24% como el sitio más visitado, seguido con el 8,16% el paseo turístico del Río Puyo, con el 6,93% tenemos a la casa del árbol, con porcentajes del 6,87% está el complejo turístico Etno Ecológico Indichuris y un 6,76% de turistas llevo al Centro de Fauna Silvestre Yanacocha, el 6,31% visitaron a la cascada Ola Vida, un 5,69% acude al Parque Pedagógico Etno Botánico Omaere, un 5,52% se inclina por conocer el Parque de Aves Exóticas y con un porcentaje del 3,38% son quienes visitan el museo Etno Arqueológico de Pastaza y finalmente un 3% se inclina por visitar otros lugar

#### **Pregunta N° 3.5 ¿Cuántas noches se quedó en el cantón Pastaza?**

**Tabla 28.** Cuántas noches se quedó en el cantón Pastaza?

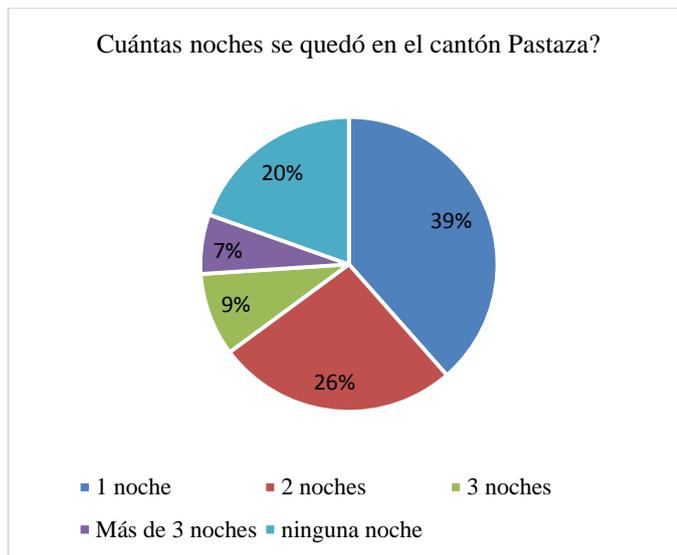
¿Cuántas noches se quedó en el cantón Pastaza?	Frecuencia	Porcentaje
1 noche	148	39%
2 noches	101	26%
3 noches	35	9%

Más de 3 noches	25	7%
ninguna noche	75	20%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 23.** Cuántas noches se quedó en el cantón Pastaza?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

El 39% de turistas que visitan el cantón Pastaza se quedan 1 noche, el 26% son quienes deciden alojarse en el cantón Pastaza por 2 noches, el 9% de ellos toman la decisión de quedarse 3 noches, 7% se encuentra aquellos turistas que se han quedado más de 3 noches y finalmente un 20% son aquellos turistas de paso. Con esto llegamos a la conclusión que el 80% de los turistas que visitan el cantón Pastaza pernoctan y se quedan al menos 1 noche.

### **Pregunta N° 3.6 Si se quedó una noche o más en el cantón Pastaza, ¿qué tipo de alojamiento utilizó?**

**Tabla 29.** Tipo de alojamiento?

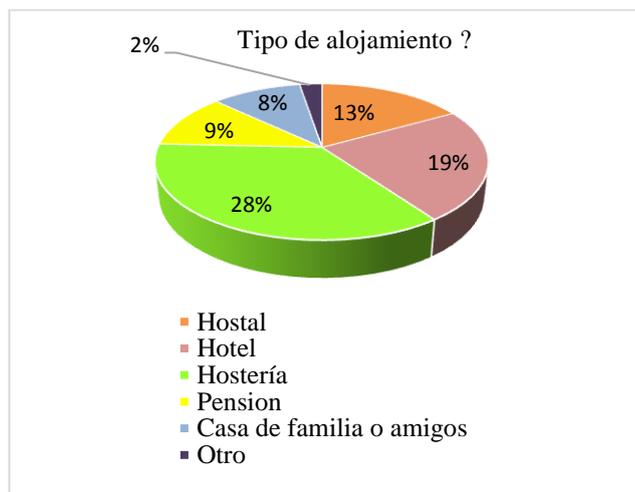
Tipo de alojamiento?	Frecuencia	Porcentaje
Hostal	52	13%
Hotel	72	19%

Hostería	110	28%
Pensión	35	9%
Casa de familia o amigos	32	8%
Otro	8	2%
<b>Total de personas que se quedaron más de 1 noche</b>	<b>309</b>	<b>80%</b>
<b>Total de encuestas</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

**Grafico 24.** Tipo de alojamiento?



Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

Del 100% de turistas encuestados, el 80% se quedó en el cantón Pastaza al menos una noche por lo que utilizaron distintos tipos de alojamiento entre los cuales se encuentran las hosterías con porcentaje elevado del 28%, el 19% pertenece a quienes permanecieron en alojamientos como lo son hoteles, y el 13% indica el porcentaje de turistas que se alojaron en hostales, un 9% de turistas decidieron hospedarse en pensiones, en un rango del 8% tenemos a los turistas que se quedaron en casa de amigos o familiares, en última estancia con porcentaje del 2% tenemos a quienes utilizaron otro tipo de alojamiento a los antes mencionados.

### **Pregunta N° 3.7 ¿Gasto turístico promedio?**

**Tabla 30.** Gasto turístico promedio?

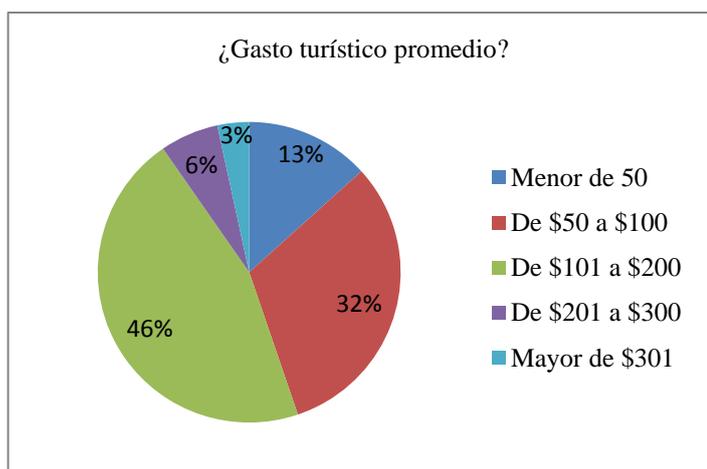
<b>¿Gasto turístico promedio?</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Menor de 50	51	13%
De \$50 a \$100	121	32%
De \$101 a \$200	175	46%

De \$201 a \$300	24	6%
Mayor de \$301	13	3%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 25.** Gasto turístico promedio?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

Del 100% de turistas encuestados el 46% gastaron un promedio de \$101,00 a \$200,00 USD al visitar el cantón Pastaza, el 32% gastó de \$50,00 a \$100,00 USD, el 13% tuvo un gastó menor de \$50,00 USD, un 6% gasto de \$201,00 a \$300,00 USD y únicamente el 3% de turistas tiene un gasto superior a los \$301,00 USD. Con esto definimos que el nivel de gasto que los turistas invierten al visitar el cantón Pastaza se encuentra aceptablemente entre los valores de \$50,00 y \$200,00

### **Pregunta N° 3.8 ¿Regresaría al cantón Pastaza?**

**Tabla 31.** Regresaría al cantón Pastaza?

¿Regresaría al cantón Pastaza?	Frecuencia	Porcentaje
Si	219	57%
Indeciso	95	25%
No	70	18%

<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>
--------------	------------	-------------

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 26.** Regresaría al cantón Pastaza?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

El 57% a pesar de su insatisfacción indica su deseo de regresar al cantón Pastaza, el 25% se encuentra indeciso de regresar, y el 18% de los turistas no pretende regresar al cantón Pastaza. Mediante estos resultados nos podemos dar cuenta del deseo de los turistas de viajar y visitar nuevamente el cantón, ya sea por hacer turismo, acudir nuevamente a sus atractivos naturales, realizar actividades de recreación y esparcimiento pasar sus vacaciones en familia, visitar a sus amigos y familiares entre otras.

### **Pregunta N° 3.9 ¿Conoce usted la parroquia Simón Bolívar?**

**Tabla 32.** Conoce la parroquia Simón Bolívar?

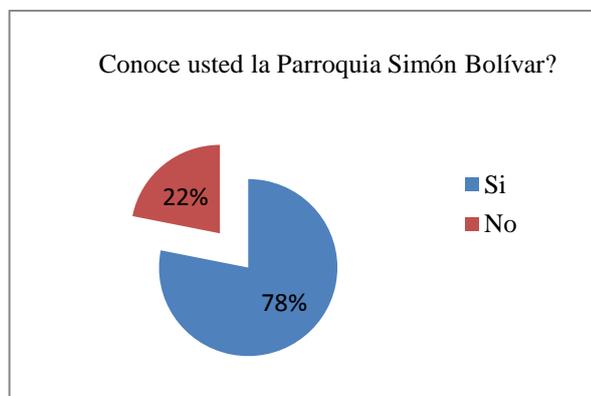
<b>¿Conoce la parroquia Simón Bolívar?</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	300	78%

No	84	22%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 27.** Conoce la parroquia Simón Bolívar?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### **Análisis e interpretación:**

Del 100% de los turistas encuestados el 78% supo manifestar que conocen la parroquia Simón Bolívar, únicamente el 22% de turistas afirmó que no conoce dicha parroquia, por lo que se puede notar que existe una demanda de turistas aceptable que visita el lugar en donde se realizará el proyecto.

#### **Pregunta N° 4.0 ¿Visito algún establecimiento turístico en la Parroquia Simón Bolívar?**

**Tabla 33.** Visitó algún establecimiento turístico en la parroquia Simón Bolívar?

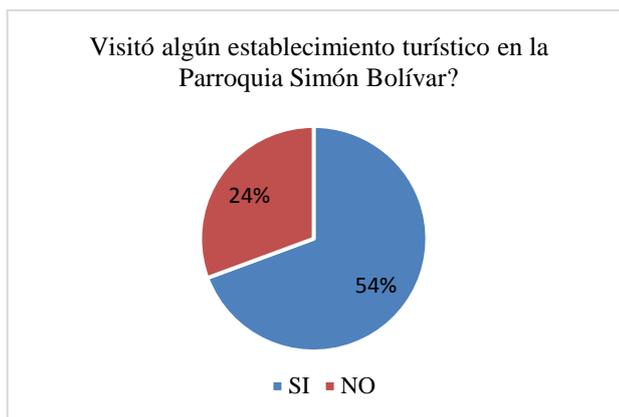
Visitó algún	Frecuencia	Porcentaje
--------------	------------	------------

establecimiento turístico en la Parroquia Simón Bolívar		
SI	208	54%
NO	92	24%
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>78%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 28.** Visitó algún establecimiento turístico en la parroquia Simón Bolívar?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Elvis Miranda

### **Análisis e interpretación:**

Del 78% de turistas que conocen la Parroquia Simón Bolívar el 54% manifestó que visitó e hizo uso de las instalaciones turísticas que existen en dicho lugar, el 24% no visitó ningún establecimiento turístico existente en la parroquia Simón Bolívar.

### **Pregunta N° 4.1 ¿Qué establecimientos turísticos ha visitado en la Parroquia Simón Bolívar?**

**Tabla 34.** Qué establecimientos turísticos ha visitado en la parroquia Simón Bolívar?

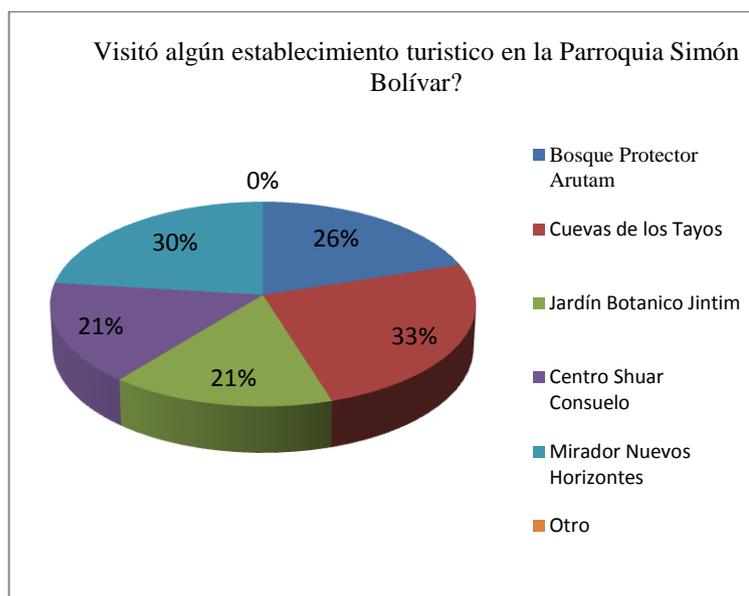
¿Qué establecimientos	Frecuencia	Porcentaje
-----------------------	------------	------------

turísticos ha visitado en la Parroquia Simón Bolívar?		
Bosque Protector Arutam	100	26%
Cuevas de los Tayos	125	33%
Jardín Botánico Jintim	78	21%
Centro Shuar Consuelo	80	21%
Mirador Nuevos Horizontes	115	30%
Otro	0	0%
<b>Total de respuestas múltiples</b>	<b>498</b>	<b>54%</b>
<b>Total encuestas</b>	<b>208</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo (2104)

Elaborado por: Miranda Elvis

**Grafico 29.** Qué establecimientos turísticos ha visitado en la parroquia Simón Bolívar?



Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

### Análisis e interpretación:

Del 54% de turistas que si visitaron algún establecimiento turístico en la Parroquia Simón Bolívar se destaca la Cueva de los Tayos a la cual llegaron un porcentaje de turistas equivalente al 33%, Mirador Nuevos Horizontes con el 30%, seguido con el 26% se encuentra El Bosque Protector Arutam, con el 21% se encuentra el Centro Shuar Consuelo y el Jardín Botánico Jintim

### Pregunta N° 4.2. ¿Cuán satisfecho está con su visita a la Parroquia Simón Bolívar?

**TABLA. N° 39:** Cuán satisfecho está con su visita a la Parroquia Simón Bolívar

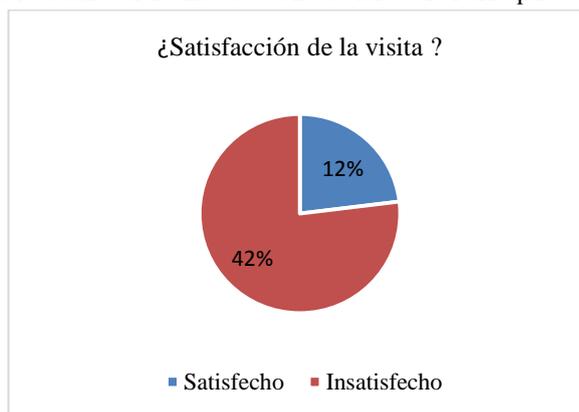
¿Cuán satisfecho está con su	Frecuencia	Porcentaje
------------------------------	------------	------------

visita a la parroquia Simón Bolívar?		
Satisfecho	48	12%
Insatisfecho	160	42%
<b>Total</b>	<b>208</b>	<b>54%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Gráfico N° 34:** Cuán satisfecho está con su visita a la Parroquia Simón Bolívar?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

Del 54% de turistas que visito la Parroquia Simón Bolívar únicamente el 12% se encuentra satisfecho de su visita, mientras que el 42% no se encuentra satisfecho de haber visitado dicho lugar mediante estos datos nos podemos dar cuenta que existe una demanda insatisfecha la cual podríamos captar con la creación de un complejo turístico que es nuestro proyecto.

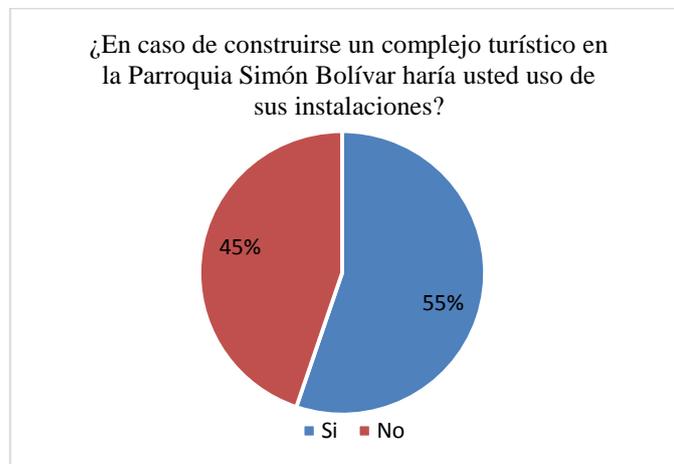
**Pregunta N° 4.3 ¿En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones?**

**Tabla 35.** En caso de construirse un complejo turístico en la parroquia simón bolívar haría uso de sus instalaciones?

¿En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones?	Frecuencia	Porcentaje
Si	212	55%
No	172	45%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 30.** En caso de construirse un complejo turístico en la parroquia simón bolívar haría uso de sus instalaciones?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Análisis e interpretación:**

Del 100% de las encuestas realizadas el 55 % de encuestados supo afirmar que de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar estarían dispuestos hacer uso de sus instalaciones, únicamente el 45% respondió que no haría uso de las instalaciones si se construyera un complejo turístico.

**Pregunta N° 4.4 En caso de que el complejo oferte paquetes turísticos haría uso de los mismos?**

**TABLA. N° 41:** En caso de que el complejo oferte paquetes turísticos haría uso de los mismos?

En caso de que el complejo oferte paquetes turísticos haría uso de los mismos?	Frecuencia	Porcentaje
SI	130	34%
NO	82	21%
<b>Total</b>	<b>212</b>	<b>55%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**GRÁFICO N° 36:** En caso de que el complejo oferte paquetes turísticos haría uso de los mismos.



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e interpretación:**

Del 55% de encuestados que manifestaron hacer uso de las instalaciones en caso de construirse un complejo turístico el 34% respondió que optaría por contratar alguno de los paquetes turísticos que oferte el complejo, mientras que el 21% llegaría al lugar para hacer uso solamente de sus instalaciones.

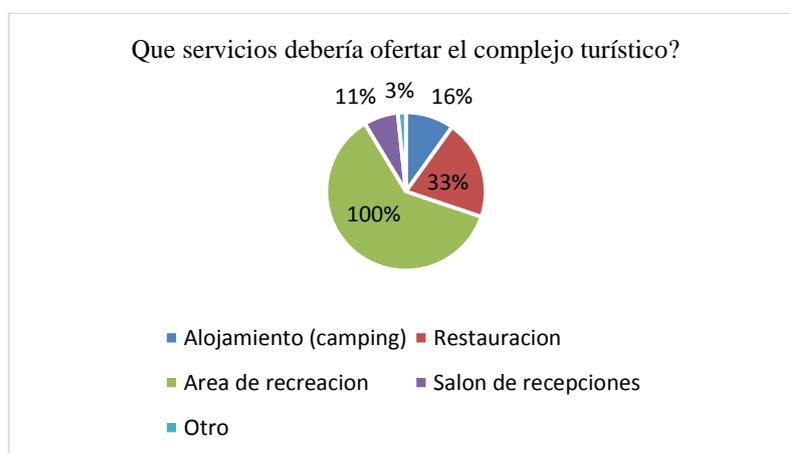
### **Pregunta N° 4.5 ¿Qué servicios debería ofertar el complejo turístico?**

**Tabla 36.** Que servicios debería ofertar el complejo turístico?

¿Qué servicios debería ofertar el complejo turístico?	Frecuencia	Porcentaje
Alojamiento (camping)	169	16%
Restauración	350	33%
Área de recreación	384	100%
Salón de recepciones	120	11%
Otro	28	3%
<b>Total de respuestas múltiples</b>	<b>1051</b>	<b>100%</b>
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Gráfico 31.** Que servicios debería ofertar el complejo turístico?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Análisis e interpretación:**

A través de los datos obtenidos podemos establecer los siguientes servicios que los turistas al llegar a Simón Bolívar buscan. A continuación el valor de cada uno de los servicios está calculado sobre el 100%, ya que se trata de preguntas de respuesta múltiple que necesitan ser relacionadas unitariamente sobre el porcentaje señalado, más no la obtención de un resultado único del 100% en base a la sumatoria de todas las respuestas; todo esto con el fin de dar una mejor interpretación de los resultados en relación a las preguntas anteriores. En un porcentaje del 100% se encuentra contar con una área de recreación, seguido del 33% que pertenece a contar con el servicio de restauración, 16% pertenece al servicio de alojamiento, 11% manifestó que se debería tener un salón de recepciones y únicamente 3% se encuentra la opción de ofertar otros servicios.

**Pregunta N° 4.6 ¿Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?**

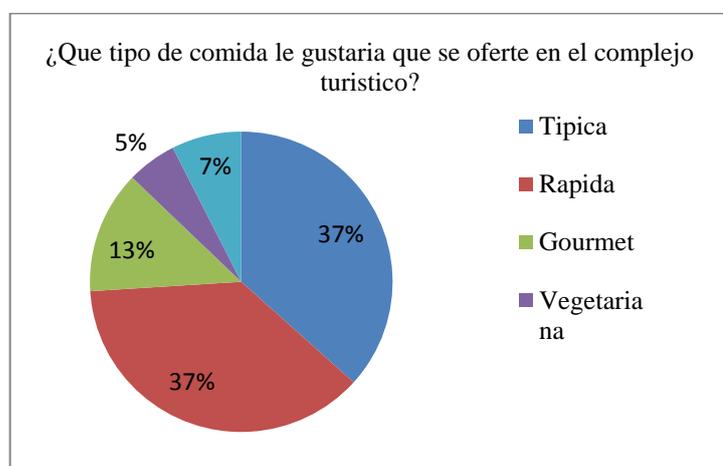
**Tabla 37.** Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?

¿Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?	Frecuencia	Porcentaje
Típica	275	37%
Rápida	280	37%
Gourmet	99	13%
Vegetariana	40	5%
Otro	56	7%
<b>Total de respuestas múltiples</b>	<b>836</b>	<b>100%</b>
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Gráfico 32.** Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Análisis e interpretación:**

A continuación el valor de cada tipo de comida está calculado sobre el 100%, ya que se trata de preguntas de respuesta múltiple que necesitan ser relacionadas unitariamente sobre el porcentaje señalado, más no la obtención de un resultado único del 100% en base a la sumatoria de todas las respuestas.

En un porcentaje del 37% pertenece al tipo de comida rápida, en mismo porcentaje del 37% de turistas desean que se oferte comida típica, un 13% corresponde a la comida tipo gourmet, el 7% de turistas desean que se oferte otro tipo de comida, mientras que tan solo el 5% desea comida tipo vegetariana.

## Pregunta N° 4.7 ¿Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?

**Tabla 38.** Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?

¿Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico ¿	Frecuencia	Porcentaje
Observación de flora	222	14%
Observación de fauna	195	12%
Natación	313	19%
Caminatas por senderos	219	14%
Deportes	298	18%
Camping	309	19%
Otro	56	3%
<b>Total de respuestas múltiples</b>	<b>1612</b>	<b>100%</b>
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 33.** Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### Análisis e interpretación:

El valor de cada tipo de actividad está calculado sobre el 100%, ya que se trata de preguntas de respuesta múltiple que necesitan ser relacionadas unitariamente sobre el porcentaje señalado, más no la obtención de un resultado único del 100% en base a la sumatoria de todas las respuestas. Un porcentaje de 19% de turistas se inclinan por realizar actividades de natación, en igual porcentaje del 19% tenemos turistas que disfrutan de hacer camping, el 18% de encuestados prefiere hacer deportes, mientras que el 14% de turistas prefiere realizar caminatas por senderos, en igual porcentaje del 14% se inclina por la observación de flora seguido de un porcentaje del 12% que supieron manifestar que les gustaría conocer de la fauna representativa de la zona, un 3% le gustaría realizar otro tipo de actividades.

#### **4.15.5 Perfil del Turista**

Al realizar la tabulación de los datos de las encuestas se pudo determinar que el segmento de mercado que visita el cantón Pastaza y al se quiere llegar son de procedencia Internacional de los países de: Alemania , España y Colombia mientras que de origen Nacional se desea obtener a los turistas que llegan de las ciudades de Riobamba, Ambato y Quito los cuales son mujeres y hombres jóvenes y adultos entre 15 – 45 años de edad, con estudios de nivel universitario o superior (Maestrías), solteros y casados, que trabajan dentro del sector público, privado y negocios propios, con ingresos mensuales entre 501,00 y 1000,00 USD, generalmente realizan la búsqueda de información para su viaje por medio de internet y de consulta a sus familiares y amigos, no es la primera vez que llegan al Cantón Pastaza. El turista que visita el Cantón Pastaza lo hace por vacaciones, feriados y realizar turismo en la práctica de las distintas actividades turísticas, planifica su viaje con una semana de anticipación, generalmente viaja en compañía de su pareja, familiares y amigos buscando visitar atractivos turísticos de tipo natural en el cual buscan realizar caminatas por senderos, y en atractivos que le generen diversión para realizar actividades de recreación y esparcimiento En cuanto a permanencia son turistas que al visitar el Cantón Pastaza al menos pernoctan una noche preferentemente en Hosterías y como segunda opción en hoteles, visitan el lugar por sus propios medios sin utilizar servicios de una Agencia de viajes, el promedio de gasto durante su estadía es de \$101,00 y \$200,00 USD.

## 4.16 Población Económicamente Activa de la Parroquia Simón Bolívar

### 4.16.1 Población:

Para determinar la población Económicamente Activa de la Parroquia Simón Bolívar, se citan los datos estadísticos obtenidos a través del último censo realizado en el año 2010 que se reflejan a continuación en el cuadro N° 29.

**Cuadro 29.** Población local Económicamente Activa de la Parroquia Simón Bolívar

P.E.T y P.E.A - SIMON BOLIVAR			
Detalle	Abreviatura	Casos	Porcentaje
Población Total	-	6.923	100%
Población en edad de trabajar.	PET	2.106	65,22%
Población Económicamente Inactiva	PEI	1.330	34,60%
<b>Población económicamente activa</b>	<b>PEA</b>	<b>2.101</b>	<b>100,00%</b>
Población de 10 años y más que se encuentran ocupadas	-	1.386	96,90%
Tasa de Desocupación	-	54	3,10%
Diferencia entre PEA y Población Total		4.822	69,38%

**Fuente:** (INEC, 2010)  
**Adaptado Por:** Elvis Miranda

### 4.16.2 Muestra

Para determinar la muestra y proceder con la investigación del estudio de mercado local se empleó la fórmula para población finita  $n = \frac{Z^2 P * Q * N}{(N-1) * e^2 + Z^2 * P * Q}$  ya que conocemos el dato sobre el número de población activa de la parroquia Simón Bolívar por medio del último censo INEC 2010. A este dato se le realizó una proyección hacia el año 2015, datos reflejados en el cuadro N° 37 Proyección de la Demanda local, obteniendo como población económicamente activa un número de 2618 personas.

**En donde:**

N:= 2618

z: Nivel de confianza = 1,96

p: Probabilidad de Ocurrencia = 0,5

q: Probabilidad de no Ocurrencia = 0,5

e: error máximo aceptable = 0,05

Aplicación de la Formula

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

$$n = \frac{(1,96)^2 0,5 * 0,5 * 2618}{(2617-1) * (0,05)^2 + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,5 * 0,5 * 2618}{2616 * 0,0025 + 3,8416 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{2.514}{6,5425 + 0,9604}$$

$$n = \frac{2.514}{7.5029}$$

$$n = 33$$

$$n = 33$$

#### **4.16.3 Encuesta**

La encuesta se encuentra diseñada para la población Económicamente Activa de la Parroquia Simón Bolívar la misma que tiene como objetivo determinar qué porcentaje de población en caso de construirse el complejo turístico en dicho lugar acudiría al sitio para hacer uso de sus instalaciones.

#### **4.16.4 Tabulación de datos**

Una vez aplicado el cálculo del tamaño de la muestra se logró determinar el número de 33 encuestas a realizarse a los habitantes que tienen una economía activa. Las encuestas fueron aplicadas en el mes de Octubre del año 2014.

## 1. Género

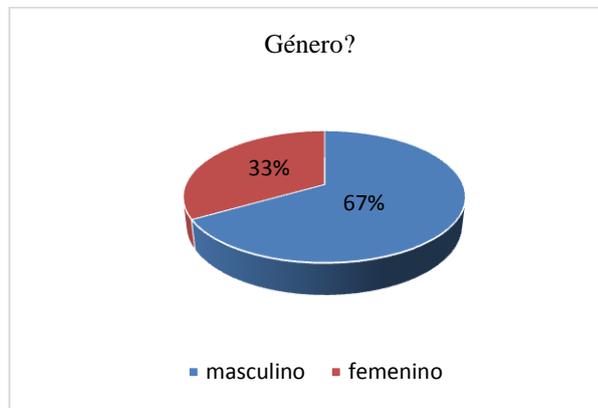
**Tabla 39.** Genero

Género	Frecuencia	porcentaje
Masculino	22	67%
Femenino	11	33%
total	33	100%

**Fuente:** Trabajo de campo, encuestas aplicadas

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 34.** Genero



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e Interpretación**

En la interpretación se puede determinar que el 67% de encuestados pertenece al género masculino, mientras que el 33% se encuestas se realizó al género femenino

## 2. Edad

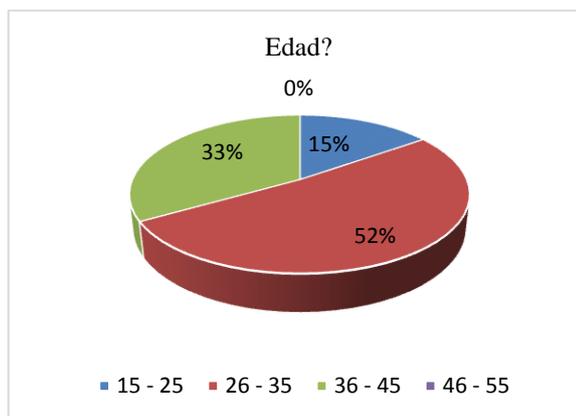
**Tabla 40.** Edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje
15 – 25 años	5	15%
26 – 35 años	17	52%
36 – 45 años	11	33%
46 – 55 años	0	0%
total	33	100%

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Gráfico 35.** Edad



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Análisis e Interpretación**

Mediante los datos estadísticos se determina que la mayor parte de los pobladores encuestados tienen entre 26 a 35 años, seguidos de pobladores entre 36 a 45 años, en menor porcentaje pobladores entre 15 a 25 años.

### 3. Ingreso Mensual

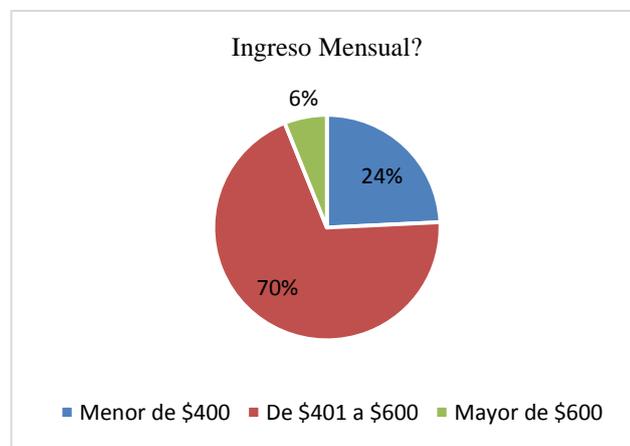
**Tabla 41.** Ingreso Mensual

Ingreso Mensual	Frecuencia	Porcentaje
Menor de \$400	8	24%
De \$401 a \$600	23	70%
Mayor de \$600	2	6%
Total	33	100%

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 36.** Ingreso Mensual



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### **Análisis e Interpretación**

El ingreso mensual percibido por los pobladores encuestados es de \$401 a \$600 como mayor ingreso equivalente al 70%, el 24% seguido de un ingreso mensual no mayor a los \$500, el 6% restante perciben un ingreso mayor de \$600

#### **Pregunta 4.1 ¿En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones?**

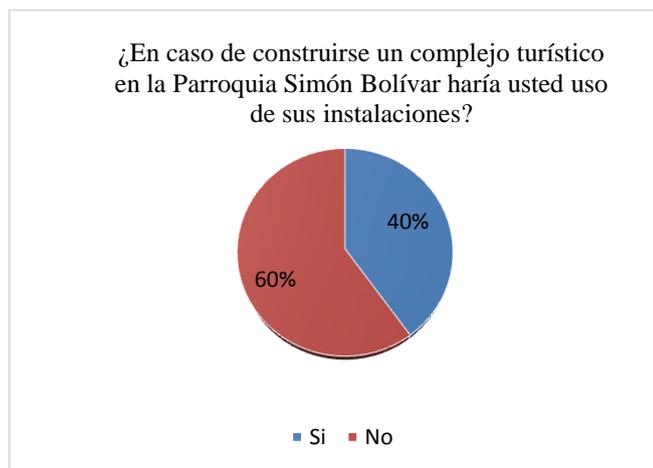
**Tabla 42.** En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones?

¿En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones?	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	40%
No	20	60%
Total encuestas	33	100%

**Fuente:** Trabajo de campo, encuestas aplicadas

**Elaborado por:** Elvis Miranda

**Grafico 37.** En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones?



#### **Análisis e Interpretación**

El 60% de la Población Económicamente Activa manifestó que no haría uso de las instalaciones en caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia, mientras que el 40% restante afirmó que si visitaría el complejo turístico para hacer uso de las instalaciones.

## Pregunta 4.2 Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?

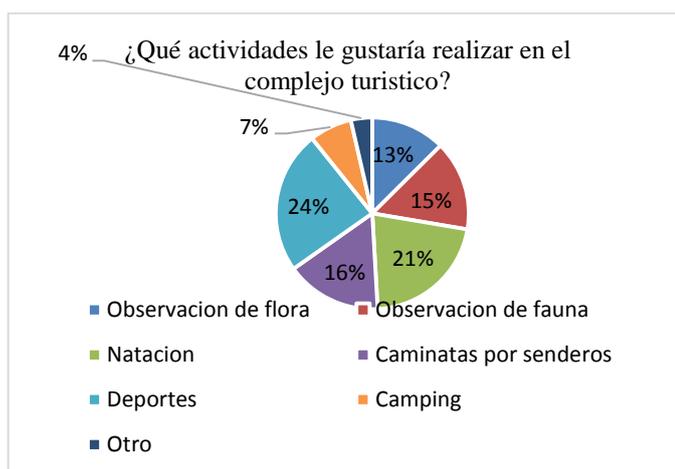
**Tabla 43.** Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?

¿Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?	Frecuencia	Porcentaje
Observación de flora	14	13%
Observación de fauna	17	15%
Natación	24	21%
Caminatas por senderos	18	16%
Deportes	27	24%
Camping	8	7%
Otro	4	4%
Total de respuestas múltiples	112	100%
Total encuestas	33	100%

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Grafico 38.** Qué actividades le gustaría realizar en el complejo turístico?



**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### Análisis e Interpretación

Al aplicar las encuestas se pudo determinar las actividades que les gustaría realizar a la Población Económicamente Activa de la parroquia Simón Bolívar de entre las cuales se destaca el realizar deportes en un porcentaje del 24%, seguido del 21% se encuentra la práctica de natación, con el 16% se encuentra las caminatas por senderos, el 15% le gustaría realizar recorrido para la observación de fauna, no muy alejado con el 13% se ubica la observación de flora, el 8% le gustaría realizar camping, y en menor porcentaje del 4% se encuentra otro tipo de actividad como ciclismo.

### Pregunta 4.3 Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?

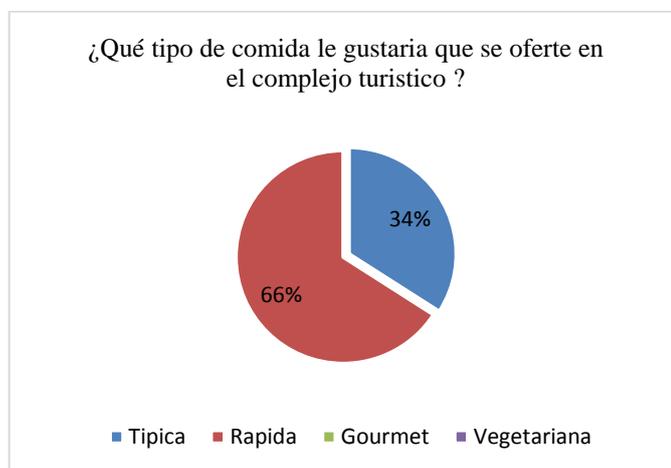
Tabla 44. Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?

¿Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?	Frecuencia	Porcentaje
típica	15	34%
Rápida	29	66%
Gourmet	0	0%
Vegetariana	0	0%
Total de respuestas múltiples	44	100%
Total encuestas	33	100%

Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

Grafico 39. Qué tipo de comida le gustaría que se oferte en el complejo turístico?



Fuente: Trabajo de campo (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

### Análisis e Interpretación

De los resultados en las encuestas el 66% le gustaría que se oferte comida rápida, el 34% tiene gustos por la comida típica, mientras que la comida gourmet y vegetariana no tiene aceptación por la población.

#### **4.16.5 Perfil de la Población Económicamente Activa de la Parroquia Simón Bolívar**

Al realizar la tabulación de los datos de las encuestas dirigidas a la Población Económicamente Activa de la parroquia Simón Bolívar se pudo determinar que el segmento de mercado que se desea captar es en su mayoría de género masculino el cual tiene un rango de edad de 25 a 35 años, con ingresos mensuales entre 401,00 a 600,00 USD. En cuanto a las actividades que le gustaría realizar en caso de que se construyera un complejo turístico en la parroquia Simón Bolívar la que predomina es los deportes, la comida que les gustaría que se oferte en el lugar es comida rápida.

## 4.17 Análisis de la Oferta

### 4.17.1 Oferta Actual

En la parroquia Simón Bolívar existen cinco establecimientos dedicados a brindar servicios de alojamiento con capacidad para 105 plazas. En lo que respecta a restauración se cuenta con ocho lugares dedicados a brindar este servicio con capacidad de atención para 122 plazas. Además existe un único bar el cual tiene una capacidad para 15 personas. A continuación se detallan los nombres de los establecimientos y su capacidad individual.

**Cuadro 30.** Oferta de alojamiento de la Parroquia Simón Bolívar

No.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD PAX
1	Centro Shuar Consuelo	18
2	Bosque Protector Arutam	25
3	Jardín Botánico Jintim	22
4	Cuevas de los Tayos	30
5	Mirador Nuevos Horizontes	10
<b>TOTAL</b>		<b>105</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 31.** Oferta de restauración en la Parroquia Simón Bolívar

NO.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD PAX
1	Arutam	18
2	Consuelo	15
3	Jintim	15
4	Tayos	20
5	Nuevos Horizontes	17
6	Comedor Doña Anita	12
7	Comedor Adrianita*	10
8	Las exquisitas fritadas de Simón Bolívar	15
<b>TOTAL</b>		<b>122</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 32.** Oferta de fuentes de soda en la Parroquia Simón Bolívar

NO.	FUENTES DE SODA	CAPACIDAD
1	Bar Musullacta	15
<b>TOTAL</b>		<b>15</b>

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.18 Análisis de la Competencia

Para la creación de un Proyecto, es de vital importancia tener en cuenta el ambiente competitivo en el que se va a desarrollar. El proyecto que se plantea, es la Creación de un Complejo Turístico en la Parroquia Simón Bolívar Provincia de Pastaza si bien es cierto existen a lo largo de la Parroquia pequeños establecimientos turísticos, no son catalogados como una competencia directa ya que no cuentan con los mismos servicios turísticos que nuestro proyecto ofertara los cuales buscaran satisfacer las necesidades que posee la parroquia y tanto turistas nacionales e internacionales que lleguen de visita al lugar. Es necesario reiterar que los establecimientos mencionados anteriormente, poseen ya su mercado definido y pese a sus años de existencia, no han suplido las necesidades de la demanda que llega al sitio.

##### 4.18.1 Competencia Futura

Probablemente, y debido a que este proyecto es pionero en desarrollarse en el sitio, despierte el interés de crear otros establecimientos con similares servicios; sin embargo el reto de este proyecto es iniciar siendo competitivos además de prever y anticiparse a la futura competencia y lograr tener ventajas competitivas ante la misma.

##### 4.18.2 Precio

Se procede analizar los precios de la competencia en cuanto a la alimentación, hospedaje y guianza que son los servicios que en general poseen los establecimientos turísticos que existen en la parroquia Simón Bolívar.

A continuación en los siguientes cuadros se especifica el precio sobre cada uno de los servicios que prestan los diferentes establecimientos turísticos

**Cuadro 33.** Precios de alimentación de la competencia

N.	Establecimiento	Alimentación
1	Centro Shuar Consuelo	12 USD
2	Cuevas de los Tayos	12 USD
3	Bosque Protector Arutam	10 USD
4	Jardín Botánico Jintim	12 USD
5	Mirador Nuevos Horizontes	10 USD

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Elvis Miranda

**Cuadro 34.** Precios de alojamiento de la competencia

N.	Establecimiento	Hospedaje
1	Centro Shuar Consuelo	10 USD
2	Cuevas de los Tayos	12 USD
3	Bosque Protector Arutam	10 USD
4	Jardín Botánico Jintim	10 USD
5	Mirador Nuevos Horizontes	12 USD

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)**Elaborado por:** Elvis Miranda**Cuadro 35.** Precios de guianza de la competencia

N.	Establecimiento	Hospedaje
1	Centro Shuar Consuelo	10 USD
2	Cuevas de los Tayos	10 USD
3	Bosque Protector Arutam	10 USD
4	Jardín Botánico Jintim	10USD
5	Mirador Nuevos Horizontes	8USD

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)**Elaborado por:** Miranda Elvis**Cuadro 36.** Precios de entradas de la competencia

N.	Establecimiento	Hospedaje
1	Centro Shuar Consuelo	5USD
2	Cuevas de los Tayos	5USD
3	Bosque Protector Arutam	5 USD
4	Jardín Botánico Jintim	3 USD
5	Mirador Nuevos Horizontes	4USD

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)**Elaborado por:** Miranda Elvis

En el cuadro N 37° podemos encontrar el precio total en caso de que el turista desee quedarse en alguno de los establecimientos a pernoctar al menos una noche.

**Cuadro 37.** Precios por la estadía de un día y una noche en establecimientos de la competencia.

N.	Establecimiento	Entrada	Hospedaje	Alimentación	Guianza	Precio Total
1	Centro Shuar Consuelo	5 USD	10 USD	12 USD	10 USD	37 USD
2	Cuevas de los Tayos	5 USD	12USD	12 USD	10 USD	39USD
3	Bosque Protector Arutam	5USD	10 USD	10 USD	10 USD	35 USD
4	Jardín Botánico Jintim	3USD	10 USD	12 USD	10USD	35 USD
5	Mirador Nuevos Horizontes	4USD	12 USD	10 USD	8 USD	34 USD

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)**Elaborado por:** Miranda Elvis

También se tomara en cuenta los precios de ciertas agencias de viaje de la ciudad de Puyo que operan a los lugares propuestos a visitar en nuestros paquetes turísticos.

**HAYAWASKA TOURIS TOURS CIA. LTDA**

**TOUR CUEVA DE LOS TAYOS**

**Cuadro 38.** Paquetes turísticos Hayawaska Touris Tours

<b>Hora</b>	<b>Actividades</b>
<b>08H00</b>	salida de la ciudad del Puyo en bus
<b>08h30</b>	Caminata por la selva con equipaje.
<b>09H30</b>	Bienvenida por parte de la Comunidad
<b>10H00</b>	Caminata en selva primaria e interpretación de flora y la fauna
<b>10H30</b>	Entrada y recorrido en las misteriosas Cuevas de los Tayos
<b>12H45</b>	Retorno a la Comunidad
<b>13H30</b>	Almuerzo (preparado por la Comunidad Shuar)
<b>15h00</b>	Caminata en selva primaria e interpretación de flora y la fauna
<b>16H00</b>	Tarde de esparcimiento
<b>17H00</b>	Retorno a la ciudad del Puyo y fin de los servicios.

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Precio del Tour Año 2014**

\$. 70 por persona el tour opera con 2 personas +impuestos de ley.

\$. 55 por persona el tour opera con 10-15 personas +impuestos de ley.

\$. 45 por persona el tour opera con 25 personas + impuestos de ley

**PAPANGU OPERADORA TURISMO ECOLOGICO CIA.LTDA.**

**CENTRO SHUAR CONSUELO**

**Cuadro 39.** Paquetes turísticos Papangu operadora turismo ecologico cia.ltda

<b>Hora</b>	<b>Actividades</b>
<b>08H00</b>	salida al Centro Shuar Consuelo
<b>08h00</b>	Caminata por la selva con equipaje.
<b>09H30</b>	Bienvenida por parte del señor Francisco Sharupi
<b>10H00</b>	Interpretación y recorrido por el centro shuar
<b>11H00</b>	Avistamiento de flora y fauna representativa del lugar
<b>12H30</b>	Almuerzo típico de la amazonia (maito de tilapia, caldo de gallina criolla, chicha de yuca)
<b>13H30</b>	Caminatas hacia la cueva sumpaish, la cascada de chinim tuna o golondrinas
<b>15h00</b>	Tarde de recreación en la cascada chunin tuna
<b>16H30</b>	Retorno a la ciudad del Puyo y fin de los servicios.

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Precio del Tour Año 2014**

\$. 65 por persona el tour opera con 5 personas +impuestos de ley.

\$. 50 por persona el tour opera con 10-12 personas +impuestos de ley.

\$. 40 por persona el tour opera con 25 personas + impuestos de le

## SELVA VIDA TRAVEL CIA. LTDA

### TOUR BOSQUE PROTECTOR ARUTAM

**Cuadro 40.** Paquetes turísticos Selva vida travel cia. Ltda

<b>Hora</b>	<b>Actividades</b>
<b>08H00</b>	Salida al bosque protector Arutam
<b>09h30</b>	Bienvenida por parte de la comunidad
<b>09H30</b>	Visita a la escuela ecológica que funciona como Centro Educativo Intercultural Bilingüe
<b>10H00</b>	Caminata en la Reserva por la selva y reconocimiento de distintas especies de flora medicinales como chugchuguazo, sangre de drago entre otras
<b>11H00</b>	Baño en la Cascada Arutam (Natación, fotografía)
<b>12H30</b>	Almuerzo típico: Maito de tilapia/pollo y/o verduras
<b>13H30</b>	Visita a una casa de grupo de mujeres "KURINA" ó mujer de oro
<b>14h00</b>	Explicación sobre las culturas y costumbres de nuestra Amazonía.
<b>15h00</b>	Tarde de esparcimiento
<b>15H00</b>	Retorno a la ciudad del Puyo y fin de los servicios.

**Fuente:** Trabajo de campo (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### **Precio del Tour Año 2014**

\$. 60 por persona el tour opera con 2 personas +impuestos de ley.

\$.50 por persona el tour opera con 10-15 personas +impuestos de ley.

\$. 40 por persona el tour opera con 25 personas + impuestos de ley

## 4.19 Análisis de la Demanda

### 4.19.1 Demanda Actual

A través de datos estadísticos brindados por el Ministerio de Turismo (Dirección Técnica Provincial de Pastaza) se conoce que para el año 2014 ingresaron 12.878 turistas al cantón Pastaza de los cuales 6954 visitaron por lo menos un establecimiento turístico de la Parroquia Simón Bolívar datos obtenidos mediante las encuestas realizadas Pregunta N° 4.2 ¿Visito algún establecimiento turístico en la Parroquia Simón Bolívar?

**Cuadro 41.** Demanda Actual

DEMANDA ACTUAL			
Año	Demanda en el cantón Pastaza	% de turistas que llegaron a la Parroquia Simón Bolívar	tasa de participación en el mercado
2014	12878	54%	6954

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

### 4.19.2 Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha se procedió realizar la resta de la demanda real menos la oferta real con la que se cuenta en la Parroquia Simón Bolívar. A continuación en el cuadro N° 42 se detallan los datos obtenidos.

**Cuadro 42.** Demanda Insatisfecha

DEMANDA INSATISFECHA				
Año	Demanda Real	Tasa de Crecimiento Poblacional 1.45	Oferta real	Demanda Insatisfecha
2014	6954	100,83	105	6849
2015	7055	102,30	105	6950
2016	7157	103,78	105	7052
2017	7261	105,28	105	7156
2018	7366	106,81	105	7260
2019	7473	108,36	105	7368
2020	7581	109,93	105	7476

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado por:** Miranda Elvis

#### 4.19.3 Demanda Objetiva

Para establecer la demanda objetiva se tomó en cuenta el análisis de los resultados de la encuesta Pregunta N° 4.5 ¿En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones? De lo cual se concluye que el 55% de turistas encuestados afirmo que visitaría el lugar y haría uso de las instalaciones.

#### 4.19.4 Demanda Potencial

Para determinar la demanda potencial de este estudio de mercado se tomó como referencia al 55% de turistas que al realizar las encuestas afirmo que en caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar harían uso de sus instalaciones de este porcentaje se pudo determinar la demanda potencial al aplicar la siguiente pregunta ¿En caso de que el complejo oferte paquetes turísticos haría usted uso de los mismos? De ahí el 34% respondió que si harían uso de los paquetes turísticos la cual es nuestra demanda potencial ya que son los que mayor ingreso dejaran en el lugar, el restante 21% respondió que visitarían el complejo sin necesidad de un paquete turístico.

#### 4.19.5 Proyección de la demanda

Para el presente proyecto se tomara en cuenta una proyección de la demanda de 5 años, debido a que es el menor tiempo en que un proyecto factiblemente realizable debería recuperar la inversión con un beneficio y rentabilidad en cualquiera de los ámbitos, ya sea económico productivo, social o político. Se procede a realizar el cálculo de la demanda proyectada en el año 2015 a través del método de cuadrados perfectos y tomando como referencia únicamente los datos del año más actual 2014 debido a la inestabilidad que muestran los datos de años anteriores.

**Cuadro 43.** Proyección de la demanda para paquetes turísticos

PROYECCION DE LA DEMANDA PARA PAQUETES			
Año	DEMANDA REAL	% de Participación	Tasa de Participación de Mercado Anual
2016	7052	34%	2398
2017	7156	35%	2505
2018	7260	36%	2613
2019	7368	37%	2726
2020	7476	38%	2841

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis  
**Cuadro 44.** Proyección de venta de paquetes anual según preferencias

Proyección de paquetes , según preferencias por año		
	paquete 1	paquete 2
Año/%	40%	60%
2016	959	1439
2017	1002	1503
2018	1045	1568
2019	1090	1636
2020	1136	1705
<b>TOTAL</b>	<b>5233</b>	<b>7850</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 45.** Proyección de venta de paquetes mensual según preferencias

Proyección de paquetes , según preferencias por mes		
	paquete 1	paquete 2
Año/%	40%	60%
2016	80	120
2017	83	125
2018	87	131
2019	91	136
2020	95	142
<b>TOTAL</b>	<b>436</b>	<b>654</b>

**Fuente:** Autor (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 46.** Proyección de venta de paquetes semanal según preferencias

Proyección de paquetes , según preferencias por semana		
	paquete 1	paquete 2
Año	40%	60%
2016	20	30
2017	21	31
2018	22	33
2019	23	34
2020	24	36
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>164</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 47.** Proyección de la demanda solo uso de instalaciones

PROYECCION DE LA DEMANDA SOLO USO DE INSTALACIONES			
Año	DEMANDA REAL	% de Participación	Tasa de Participación de Mercado Anual
2016	7052	21%	1481
2017	7156	22%	1574
2018	7260	23%	1670
2019	7368	24%	1768
2020	7476	25%	1869

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)  
**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Cuadro 48.** Proyección de la demanda local

PROYECCION DE LA DEMANDA DE LA PARROQUIA SIMON BOLIVAR EN BASE AL CENSO INEC 2010							
AÑO	PEA	Tasa de crecimiento poblacional 1,45	% Participación	Tasa de participación en el mercado	Participación demanda anual	Participación demanda mensual	Participación demanda semanal
2010	2.101	95	100%	-	-	-	-
2011	2.196	99		-	-	-	-
2012	2.294	103		-	-	-	-
2013	2.398	108		-	-	-	-
2014	2.505	113		-	-	-	-
2015	2.618	118		-	-	-	-
2016	2.736	123	40%	1094	1094	91	23
2017	2.859	129	41%	1172	1172	98	24
2018	2.988	134	42%	1255	1255	105	26
2019	3.122	141	43%	1343	1343	112	28
2020	3.263	147	45%	1468	1468	122	31

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado por: Miranda Elvis

#### 4.19.6 Tasa de participación en la demanda proyectada

El complejo turístico Mushuc Allpa en los 5 primeros años de funcionamiento tendrá una tasa de participación anual de mercado para la venta de paquetes turísticos del 34%, 35%, 36%, 37% y 38% respectivamente, mientras que para el ingreso de turistas al complejo sin paquetes partirá con una tasa de participación de 21%, 22%, 23%, 24% y 25%. , mientras que en la PEA de la Parroquia Simón Bolívar se iniciara con un porcentaje de participación del 40%, 41, 42, 43 y 45 de acuerdo a las encuestas realizadas.

#### 4.20 Análisis del Producto

El producto turístico a ser implementado en la cabecera parroquial Simón Bolívar sería un complejo turístico el cual llevaría el nombre de “Complejo Turístico Mushuc Allpa” términos que significan “tierra nueva”. Los productos y servicios turísticos principales con los que se contarán en dicho lugar son:

**4.20.1 Alimentación:** se pondrá a disposición del turista un restaurant el cual ofertara una variedad de gastronomía tanto nacional como típica del lugar.

**Cuadro 49.** Menú de restaurant del complejo turístico Mushuc-Allpa

Menú Restaurant complejo turístico Mushuc Allpa	COSTO DE PRODUCCION	PVP
Desayunos	1,75	2,75
Almuerzos	2,00	3,00
Cena	2,00	3,00
<b>SOPAS</b>		
Caldo de bagre	1,90	2,75
Caldo de boca chico	2,00	2,75
Caldo de carachama	1,75	2,50
Caldo de gallina criolla	1,75	2,50
Caldo de guanta	2,00	3,00
<b>PLATOS FUERTES</b>		
Maito de tilapia	2,25	3,75
Maito de Carachama	2,25	3,75
Maito de pollo	2	3,5
Seco de guanta	2,00	3,00
Chuleta de cerdo	1,75	3,00
Parrilladas	5,00	8,00
<b>BEBIDAS</b>		
Chicha de yuca	0,75	1,50
Chicha de chonta	0,75	1,50
Guayusa	0,5	1,00
Jugo de caña	0,75	1,25
Gaseosas	0,75	1,00
Jugo de frutas tropicales	0,75	1,50
<b>COMIDAS RAPIDAS</b>		
Hamburguesas	1,00	2,00
Salchipapas	1,00	2,00
Hot Dog	1,00	1,75
Tostadas de queso	0,75	1,25
Tostadas de Jamón	1,00	1,50
Milanesas	1,25	2,00
Albondigas	1,50	2,25

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**4.20.2 Recreación y Esparcimiento:** como: Senderos, canchas deportivas, área infantil, balneario natural, campismo, karaoke, campo de painball

**4.20.3 Paquetes Turísticos:** se contara con 2 paquetes turísticos a disposición del turista los cuales involucran la visita a distintos lugares de interés de la zona. Tomando en cuenta los resultados del estudio de mercado, sobre la demanda de los turistas se han diseñado paquetes que incluyen los siguientes servicios:

#### PAQUETE TURISTICO N.1



**Ruta del Tour:** Pailón del Ángel Bosque Protector Arutam

**Grado de dificultad:** Medio

**Actividades:** Mini Tour, Caminata, Senderismo, observación de flora y fauna, visita a cascadas, recreación.

**Cuadro 50.** Itinerario Paquete turístico 1 Día

Hora	Actividades
07H00	✓ Bienvenida al Complejo
07H30	✓ Introducción sobre el recorrido turístico y los servicios que ofrecemos.
08H00	<b>Visita al Bosque Protector Arutam</b> ✓ Visita de la Cascada Arutam ✓ Reconocimiento de distintas especies de flora y fauna
10H30	✓ Box Lunch
10H45	<b>Visita al Centro Shuar Consuelo</b> ✓ Recorrido en las misteriosas cuevas de sumpaiash ✓ Visita de cascada Chuintuna
13H30	✓ Almuerzo en Complejo Turístico Mushuc Allpa
14H15	✓ Tarde de esparcimiento en las áreas de recreación del complejo: (practica de painball, tubing, voleibol, básquet, futbol entre otros.) ✓ Limpieza espiritual y aplicación de barro medicinal. ✓ Natación en balneario natural

<b>17H00</b>	✓ Box Lunch
<b>17h30</b>	✓ Fin del servicio

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

### PRECIO DEL PAQUETE POR PERSONA \$ 82

**INCLUYE:**

- IVA
- Guía para todo el tour
- Alimentación / 1box Lunch / 1 almuerzo /
- Entrada a sitios turísticos
- Transporte dentro de la parroquia Simón Bolívar

**NO INCLUYE:**

- Servicios no especificados en el itinerario.

**RECOMENDACIONES PARA EL TOUR**

- Llevar cámara fotográfica
- Repelente
- Ropa deportiva

## PAQUETE TURISTICO N. 2



**Ruta del Tour:** Mirador Nuevos Horizontes – Centro Shuar Consuelo – Cuevas de los Tayos

**Grado de dificultad:** Medio-Alto

**Actividades:** Mini tour, visita cuevas Caminata, Senderismo, observación de flora y fauna, visita a cascadas, visita a bosque primario, recreación

**Cuadro 51.** Itinerario Paquete Turístico 1 día y una noche (primer día)

Día 1	
Hora	Actividad
07H30	✓ Bienvenida al Complejo Turístico Mushuc Allpa
07H45	<b>Visita al centro shuar consuelo</b> ✓ Recorrido de las misteriosas cuevas de sumpaish ✓ Recreación en la cascada Chunintuna ✓ Reconocimiento de fenómenos espeleológicos
10h30	✓ Box Lunch
10h45	<b>Visita del Mirador Nuevos Horizontes</b> ✓ Visita de la Cascada Pailón del Ángel
13h30	✓ Almuerzo en complejo turístico Mushuc-Allpa
14h30	✓ Tarde de recreación y esparcimiento (practica de painball, tubing, voleibol, básquet, futbol natación entre otros.)
17h30	✓ Armado de tiendas de campaña
19H00	✓ Cena
20H00	✓ Integración Fogata
21H00	✓ Descanso

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**Cuadro 52.** Itinerario (segundo día)

Día 2	
Hora	Actividad
<b>07H00</b>	✓ Desayuno
<b>07H30</b>	✓ Salida hacia las cuevas de los Tayos
<b>09H00</b>	✓ Bienvenida por parte de la Comunidad
<b>11H45</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entrada y recorrido en las misteriosas Cuevas de los Tayos</li> <li>✓ Observación de estalactitas, estalagmitas, paredes goteantes, arañas murciélagos, etc.</li> <li>✓ Buena posibilidad de observar al Tayo o Guácharos, que son aves nocturnas, se alimentan de frutas silvestres y construyen sus nidos sobre las rocas</li> </ul>
<b>12H00</b>	✓ Box Lunch
<b>13H45</b>	✓ Almuerzo
<b>14H30</b>	✓ Practica de tubing en balneario natural
<b>15h30</b>	✓ Limpieza espiritual ritual shamánico
<b>16H45</b>	✓ Agradecimiento y Despedida

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

### PRECIO DEL PAQUETE POR PERSONA \$114

**INCLUYE:**

- IVA
- Guía para todo el tour
- Transporte dentro de la parroquia
- Alojamiento 1 noche en Complejo turístico Mushuc –Allpa
- Alimentación 1desayuno / 2 box Lunch / 2 almuerzos / 1cena
- Entradas hacia los atractivos turísticos

**NO INCLUYE:**

- Servicios no especificados en el itinerario.

**RECOMENDACIONES PARA EL TOUR**

- Llevar cámara fotográfica
- Repelente
- Ropa deportiva
- Calzado cómodo

#### 4.20.4 Precio

Al no existir una comparación directa sobre los servicios a ofertar para la fijación de precios se amplía de forma definitiva la decisión de tomar como referencia el nivel de gasto de los turistas que llegaron hacia el cantón Pastaza el cual es de 101 a 200 USD, siendo este un nivel aceptable equilibrado y que además tiene relación con el costo, gasto y utilidades de los paquetes diseñados, de los servicios de alimentación, y costo de ingreso a las instalaciones turísticas del complejo.

**Cuadro 53.** Precio de paquetes turísticos

Precio de los Paquetes		
Actividades o Rubro		Costo Total
<b>PAQUETE 1</b>	Alimentación	9,98
	Transporte	4,00
	Actividades	21,50
	Gastos de ventas	19,31
	Gastos de Administración	12,00
<b>TOTALES</b>	Costo Real del Paquete por Pax	66,78
	<b>Precio de venta (costo del paquete + 20%)</b>	<b>82</b>
<b>PAQUETE 2</b>	Alojamiento	8,00
	Transporte	6,00
	Alimentación	18,00
	Actividades	24,50
	Gastos de ventas	19,31
	Gasto de Administración	18,00
<b>TOTALES</b>	Costo Real del Paquete por Pax	93,81
	<b>Precio de venta (costo del paquete + 20%)</b>	<b>114</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**Cuadro 54.** Precio de los servicios del Complejo Turístico Mushuc - Allpa

Precios de los servicios en Complejo Turístico Mushuc Allpa	
• Entrada para turistas nacionales y extranjeros incluye uso de todas las instalaciones excepto restauración	10 USD
• Entrada para población local incluye uso de todas las instalaciones excepto restauración	8 USD
• Alimentación - Almuerzo	3 USD

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### Descuentos

En temporadas bajas se aplicaran descuentos y gratuidades sobre ciertos parámetros previamente especificados como:

- Descuento especial por pronto pago.
- 1 Gratuidad por grupos de 20 pax (no incluye entradas, bebidas, transporte)

**Cuadro 55.** Insumos, costos y recursos necesarios para el servicio

Insumos, costo y recursos necesarios para el servicio año 1 (2016)								
PRODUCTO	Actividades o Rubro	detalle	Frecuencia	cantidad	Proveedor	costo unitario	costo unitario por número de días	costo total
PAQUETE 1	Alojamiento		0	0	-	0,00	0,00	0,00
	Alimentación	desayuno	1	20	Complejo Mushuc	2,50	2,50	50,91
		Refrigerio	2	20	Complejo Mushuc	2,00	4,00	81,46
		almuerzo	1	20	Complejo Mushuc	3,00	3,00	61,10
	Transporte	traslados hacia atractivos	2	20	Complejo Mushuc Allpa	2,00	4,00	81,46
	Actividades	tubbing	1	20	Complejo Mushuc Allpa	2,50	2,50	50,91
		limpieza espiritual	1	20	Complejo Mushuc Allpa	5,00	5,00	101,83
		deportes	1	20	Complejo Mushuc Allpa	3,00	3,00	61,10
		painball	1	20	Complejo Mushuc Allpa	5,00	5,00	101,83
		ingreso a comunidades	2	20	Comunidad Arutam, Pailon del Ángel	3,00	6,00	122,19
<b>Total</b>							<b>35,00</b>	<b>712,79</b>
PAQUETE 2	Alojamiento		1	30	Complejo Mushuc	8,00	8,00	239,78
	Alimentación	desayuno	2	30	Complejo Mushuc	2,50	5,00	149,86
		Refrigerio	2	30	Complejo Mushuc	2,00	4,00	119,89
		almuerzo	2	30	Complejo Mushuc	3,00	6,00	179,83
		cena	1	30	Complejo Mushuc	3,00	3,00	89,92
	Transporte	traslados hacia atractivos	3	30	Complejo Mushuc	2,00	6,00	179,83
	actividades	tubbing	1	30	Complejo Mushuc Allpa	2,50	2,50	74,93
		limpieza espiritual	1	30	Complejo Mushuc Allpa	5,00	5,00	149,86
		deportes	1	30	Complejo Mushuc Allpa	3,00	3,00	89,92
		painball	1	30	Complejo Mushuc Allpa	5,00	5,00	149,86
ingreso a comunidades		3	30	Los Tayos, Consuelo, Mirador Nuevos Horizontes Cuevas sumpaish	3,00	9,00	269,75	
<b>Total</b>							<b>56,50</b>	<b>1693,42</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.20.5 Estrategias de Plaza-Distribución

El complejo turístico Mushuc Allpa se encontrara ubicado en la cabecera parroquial de Simón Bolívar “Mushullacta” desde ese sitio se atenderá los requerimientos del mercado objetivo. El canal de distribución para llegar al turista será el canal directo

Los productos se ofrecerán vía internet, a través de la página web del complejo turístico y mediante el envío de correos electrónicos. Además se realizaran convenios con instituciones públicas del cantón Pastaza para que utilicen las instalaciones del complejo turístico en eventos de la Institución y a la vez puedan hacer uso de los servicios que ofrece el mismo.

## **4.20.6 Promoción**

### **4.20.6.1 Campaña Publicitaria**

El objetivo principal de la campaña es dar a conocer los servicios adicionales con que cuenta el Complejo Turístico de manera que el consumidor conozca más a fondo el servicio que se ofrece. A continuación se dan a conocer 3 características esenciales que el Complejo Turístico Mushuc Allpa tomara en cuenta para realizar la promoción.

- Lograr ser identificados a través del nombre y marca de la Empresa
- Que el turista relacione la marca y servicios con la calidad.
- Permanecer en la mente del consumidor como empresa turística líder del cantón

### **4.20.6.2 Nombre de la empresa**

El Complejo turístico tendrá como nombre comercial e identificación única en el mercado “*Mushuc Allpa*”, con esto al posicionar la empresa el turista llevará en la mente que su decisión por visitarnos le llevaran a descubrir un pedacito de tierra nueva

### **4.20.6.3 Color de la Empresa**

Los colores representativos del Complejo Turístico Mushuc Allpa serán principalmente el verde y celeste, debido a la relación que tiene con los espacios, lugares y atractivos turísticos, el color verde representa la biodiversidad de flora, y bosques existentes en la zona, mientras que el color azul tendrá como definición el agua, ríos y cascadas que se encuentran en las comunidades.

### **4.20.6.4 Eslogan de la Empresa**

El eslogan que tendrá el Complejo Turístico será “*Lo auténtico aún existe*”

#### 4.20.6.5 Logotipo de la Empresa

Figura 3. Logotipo de la Empresa



**Elaborado Por:** Elvis Miranda

#### 4.20.7 Publicidad en Internet

Se tomara en cuenta de manera prioritaria el internet como medio de publicidad ya que en los resultados de las encuestas aplicadas al turista se pudo conocer que viaja a Pastaza buscando información previa vía internet. Es por ello que a continuación se propone los diferentes medios relacionados a la tecnología de información y comunicación.

**4.20.7.1 Página web:** Será la herramienta principal de publicidad de nuestro Complejo Turístico, aquí el turista podrá encontrar contenidos relacionados a la empresa, informarse detalladamente sobre los servicios y, productos, realizar reservas y consultas, además de revisar el material visual y publicitario como fotografías.

**4.20.7.2 Suscripción directa a la página de Facebook:** El complejo turístico tendrá una cuenta en la red social de Facebook; en la cual se dará información precisa de los servicios que se ofrece, actualización de estados y fotos. Además se podrá tener el contacto en línea para solicitar información adicional, reservas o sugerencias.

**4.20.7.3 Twitter:** Se abrirá una cuenta de Twitter, en la cual se realizara tweets informativos por ser una herramienta que permite de manera indefinida informar y tener acceso a potenciales clientes.

#### **4.20.8 Publicidad Local**

**4.20.8.1 Hojas Volantes:** La empresa distribuirá hojas volantes dentro del cantón Pastaza, para de este modo dar a conocer a los habitantes y visitantes información del complejo turístico y así tener una mayor captación de clientes.

**4.20.8.2 Afiches:** Asimismo se ubicará afiches informativos en los distintos establecimientos y prestadores de servicios turísticos del cantón Pastaza como: restaurantes establecimientos de alojamiento, bares fuentes de soda etc. escogiendo principalmente los lugares que poseen mayor demanda de turistas. Todo esto previa una autorización de los respectivos propietarios.

**4.20.8.3 Trípticos:** Se diseñara trípticos los cuales tendrán información acerca de los paquetes turísticos a ofertar, así como también de los servicios y actividades que se puedan realizar en el complejo turístico.

#### **4.20.9 Publicidad en medios**

**4.20.9.1 Radio:** A través de este medio transmitiremos spots publicitarios especialmente en las ciudades que al realizar las encuestas manifestaron que visitarían el complejo turístico como en Quito, Ambato, Riobamba y Tena

**4.20.9.2 Revistas:** La empresa se dará a conocer también mediante la compra de un espacio en revistas de información turística nacional para de esta manera lograr un aumento significativo en la demanda de turistas que se recibirá. Las revistas indicadas serian Ecuador a colores y Ecuador

## **4.21 ESTUDIO TÉCNICO**

### **4.21.1 Localización del Proyecto**

#### **4.21.1.1 Macro Localización.**

La Macro localización del Proyecto es en la Provincia de Pastaza, que se encuentra ubicada en el centro de la Región Amazónica Ecuatoriana, con una extensión de 29.520 Km<sup>2</sup>. Se encuentra limitada al norte con las Provincias de Napo y Orellana, al sur con la Provincia de Morona Santiago, al este con Perú y al oeste con las Provincias de Tungurahua y Morona Santiago.

#### **4.21.1.2 Micro Localización.**

La Micro localización del Proyecto es en Mushullacta la cabecera parroquial de Simón Bolívar, que se encuentra ubicada en la Provincia de Pastaza a 41 Kilómetros de la vía Puyo-Macas. Una vez ubicados en la Parroquia Simón Bolívar se toma una vía secundaria localizada al noroeste del poblado, la cual conduce al predio en donde se realizará el proyecto, la distancia que hay que recorrer es de 10 minutos en auto.

### **4.21.2 Definición del Producto Turístico**

El área total en donde se desarrollará el Complejo Turístico es de 6.000 metros cuadrados; de los cuales aproximadamente el 15% se ha destinado como área natural, mientras que en el terreno restante se desarrollarán las siguientes áreas:

#### **4.21.2.1 Área Administrativa.**

- *Oficina del Administrador Contador.*- El área destinada es de 35 Mts. cuadrados, lugar destinado para la correcta administración del complejo turístico y manejo de la contabilidad del mismo.
- *Recepción - secretaría.*- Contempla un espacio de 25 Mts cuadrados adecuado para dar el recibimiento a los turistas e informar de nuestros servicios.
- *Sala de comunicación vía Internet.*- el espacio es de 25 Mts cuadrados estará ubicada al junto a la oficina de administración, dotada de 5 computadores con servicio de Internet.

. *Baños.*- Ubicados al margen derecho de recepción tendrán un área de 5 Mts cuadrados, diseñados para uso de gerencia y recepción tanto para damas como para caballeros

#### **4.21.2.2 Área de Alojamiento (Camping)**

Se cuenta con un área de 300 Mts cuadrados los mismos que serán distribuidos para 15 tiendas de campaña, cada una agrupa a 5 personas. La ubicación de todas las tiendas de campaña es privilegiada, ya que están rodeadas de una gran diversidad de flora de la amazonia.

#### **4.21.2.3 Área de Alimentos y Bebidas.**

Se encontrara distribuida de la siguiente manera:

· *Restaurante.*- Tendrá una área de 100 Mts cuadrados el mismo que tendrá capacidad para 60 personas, es decir posee 15 mesas, cada una de capacidad para 4 personas, el turista podrá degustar tanto de comida típica y nacional y platos a la carta.

. *Baños.*- se contara con 4 baños 2 para hombres y 2 para mujeres los mismos que se encontraran ubicados al margen derecho del restaurant.

· *Cocina.*- Tendrá un espacio de 25 Mts cuadrados, estará localizada a un costado derecho del restaurante, tendrá una puerta la cual da ingreso directo para servir los menús solicitados.

· *Cuarto frío.*- Ubicado en el exterior al margen derecho de la cocina, para la preservación de los insumos que requieren refrigeración.

· *Bodega.*- Ubicada el exterior de la cocina, destinada para almacenamiento de insumos y demás artículos necesarios para ofrecer este servicio.

· *Baños del Personal.*- Se encuentra en la parte externa junto al cuarto frio el mismo que será de uso solamente para el personal.

#### **4.21.2.4 Área Recreacional.**

La misma que involucra:

*Balneario Natural.*- Tendrá una extensión de 180 Mts cuadrados en el cual podrán realizar actividades como paseo recreación con la familia en botes, tubing, natación, tanto niños jóvenes y adultos.

*Cuatro de rituales shamanicos.*- se destinara un cuarto de 25 Mts Cuadrados ubicado junto al balneario natural en el cual se podrá realizar limpiezas espirituales además se tendrá a disposición barro medicinal de la zona para los turistas que deseen aplicárselo.

*Vestidores.*- Consiste en un área de 36 Mts cuadrados dividida en dos, tanto de hombres como de mujeres, cada área posee canchales para guardar provisionalmente ropa y objetos pertinentes.

*Juegos Infantiles.* Ubicados junto al área de camping, cuenta con un área de 200 Mts cuadrados en los cuales se tendrá juegos mecánicos como resbaladeros, ruletas, columpios, sube y baja, túneles que servirán para el disfrute de los más pequeños.

*Canchas Deportivas.*- consiste en una cancha de uso múltiple de 540 Mts cuadrados, terminada en cemento de color. Dicha cancha servirá para la práctica de Fútbol y Baloncesto, también se contará con una cancha destinada únicamente para la práctica de voleibol por ser el deporte que más se practica por la población local, dicha cancha será de cemento y tendrá una extensión de 375 Mts cuadrados.

· *Áreas Verdes.*- se tendrá una extensión de 1469.4 Mts cuadrados, debido a las condiciones del terreno se ha creído pertinente el establecer áreas verdes en la parte exterior del complejo para el descanso y observación de flora y fauna representativa de la zona

*Campo de paintball.*- En lo que respecta al campo de paintball ocupará una extensión de 180 Mts Cuadrados, estará construido en gran parte con materiales propios de la naturaleza de la amazonia como troncos de árboles, enredaderas de

plantas, madera y otro tipo de materiales como neumáticos, barriles y todo lo que la imaginación y el reglamento de seguridad. .

#### **4.21.2.5 Área de Seguridad Y Mantenimiento.**

- *Guardianía.*- Ubicado al ingreso del complejo turístico, comprende una área de 9 Mts. Cuadrados, en los cuales se construirá una garita para el personal de seguridad

- *Estacionamiento.*- Ubicado en el ingreso principal al complejo turístico cubre una área de 612 Mts cuadrados, con capacidad aproximadamente para 25 vehículos.

### 4.21.3 Requerimientos de equipamientos necesarios para el servicio

#### 4.21.3.1 Requerimientos de mobiliario

Para la conformación y equipamiento de cada una de las áreas propuestas, el complejo turístico Mushuc-Allpa necesitara el siguiente mobiliario

**Cuadro 56.** Requerimiento de muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES				
ÁREA	CONCEPTO	CANT.	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
	Escritorio ejecutivo	1	200	200
	Archivador	1	100	100
<b>GERENCIA</b>	Silla ejecutiva	1	100	100
	Sofá bipersonal	1	160	160
	Sillas de espera	2	25	50
	Basureros	1	10	10
	<b>Sub total</b>		<b>595</b>	<b>620</b>
	Modulo secretaria recepcionista	1	150	150
	Silla operativa	1	80	80
<b>RECEPCION SECRETARIA</b>	Archivador	1	100	100
	Sillas de espera	2	25	50
	basurero	1	10	10
	<b>Sub total</b>		<b>365</b>	<b>390</b>
	Escritorios de trabajo	5	150	750
	basurero	1	10	10
<b>SALA DE INTERNET</b>	Sillas operativas	5	80	400
	<b>Sub total</b>		<b>240</b>	<b>1160</b>
	Mesas	15	25	375
	Sillas	60	25	1500
	Taburetes	5	40	200
<b>RESTAURANTE</b>	Barra mostrador	1	200	200
	Estantes barra	1	160	160
	Lámparas	10	10	100
	Cuadros	8	10	80
	<b>Sub total</b>		<b>470</b>	<b>2615</b>
	Módulo de cocina	1	120	120
	Estantes de alacena	10	50	500
	Juego de ollas	3	100	300
	Set de cuchillos	4	25	100
	Juego de sartenes diverso tamaño	2	80	160
<b>COCINA</b>	Charoles	4	50	200
	Coladores	2	10	20
	Set de utensilios para cocina	3	20	60
	Ollas de presión	2	50	100
	Pinzas de diversos usos	4	5	20
	<b>Sub total</b>		<b>510</b>	<b>1580</b>
	Canceles	40	20	800
<b>VESTIDORES</b>	Bancas	4	25	100
	Canastillas	20	5	100
	<b>Sub total</b>		<b>50</b>	<b>1000</b>
	Espejo	4	8	32
<b>CUARTO DE RITUALES</b>	sillas	6	10	60
	Estantes de bambú	2	180	360
	<b>Sub total</b>		<b>198</b>	<b>452</b>
	Estantes barra	1	160	160
	Mesas	8	25	200
	Sillas	32	10	320
<b>KARAOKE</b>	Sillones	6	150	900
	Barra mostrador	1	200	200
	<b>Sub total</b>		<b>385</b>	<b>1780</b>
	Estantería	2	160	320
	Bisutera	Global	4000	4000
<b>MUSEO SHUAR</b>	Vitrina	2	180	360
	<b>Sub total</b>		<b>4340</b>	<b>4680</b>
	<b>Total</b>			<b>14277</b>

Fuente: Miranda Elvis (2014)  
 Elaborado Por: Miranda Elvis

#### 4.21.3.2 Requerimiento de Maquinarias y Equipos

Para el funcionamiento del complejo turístico Mushuc- Allpa se necesitara la maquinaria y equipos detallados a continuación.

**Cuadro 57.** Requerimiento de maquinarias y equipos

MAQUINARIA Y EQUIPOS					
ÁREA	CONCEPTO	CANT.	V. UNITARIO	VALOR TOTAL	
JUEGOS MECANICOS	Resbaladera	2	200	400	
	Juego de Columpios	2	200	400	
	Ruleta	2	160	320	
	Sube y Baja	4	180	720	
	Tunel	1	200	200	
	<b>Sub total</b>			<b>940</b>	<b>2040</b>
CANCHAS	Arcos	2	50	100	
	Postes	4	40	160	
	Redes	3	20	60	
	balones de voley	2	40	80	
	balones de fútbol	2	35	70	
	<b>Sub total</b>			<b>185</b>	<b>470</b>
CAMPING	Tiendas de campaña	15	210	3150	
	Colchones inflables	30	80	2400	
	Inflador para colchón	2	10	20	
	<b>Sub total</b>			<b>300</b>	<b>5570</b>
COCINA	Cocina industrial de 4 quemadores	1	280	280	
	Fregadero Industrial	1	150	150	
	Congelador	1	600	600	
	Refrigerador	1	700	700	
	Batidora	2	100	200	
	Licuada Oster	2	70	140	
	Campana y ducto para olores	1	180	180	
	Horno microondas indurama	1	200	200	
	<b>Sub total</b>			<b>2280</b>	<b>2450</b>
	BALNEARIO DIQUE	boyas	10	5	50
botes inflables		6	150	900	
<b>Sub total</b>				<b>155</b>	<b>950</b>
AREAS VERDES	Equipo de jardinería kit	1	100	100	
<b>Sub total</b>			<b>100</b>	<b>100</b>	
CISTERNA	Bomba MYERS de 1 HP.	1	150	150	
	Tanque de 120 galones	1	105	105	
	Kit de agua	1	100	100	
	Kit eléctrico	1	100	100	
	<b>Sub total</b>				<b>455</b>
<b>TOTAL</b>				<b>12035</b>	

Fuente: Miranda Elvis (2014)  
 Elaborado Por: Miranda Elvis

#### 4.21.3.3 Requerimiento de equipos de oficina

Para las áreas de oficina del complejo turístico Mushuc- Allpa serán necesarios los equipos detallados a continuación.

**Cuadro 58.** Requerimiento de equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA				
ÁREA	CONCEPTO	CANT.	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
SALA DE INTERNET	Computador Intel Core I3-3240	5	550	2750
	Impresora multifunción Epson L210	1	220	220
	<b>Sub total</b>		<b>770</b>	<b>2970</b>
GERENCIA	Computador Intel Core I3-3240	1	550	550
	Impresora multifunción Epson L210	1	220	220
	Teléfono Panasonic	1	60	60
	<b>Sub total</b>		<b>830</b>	<b>830</b>
RECEPCION SECRETARIA	Computador Intel Core I3-3240	1	550	550
	Teléfono Panasonic	1	60	60
	<b>Sub total</b>		<b>610</b>	<b>610</b>
KARAOKE	Computador Intel Core I3-3240	1	550	550
	juego de luces led	2	120	240
	<b>Sub total</b>		<b>120</b>	<b>790</b>
<b>Total</b>				<b>5200</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.21.3.4 Requerimiento de Menaje

En cuanto al Menaje; se ha considerado todos aquellos implementos indispensables para la elaboración de alimentos.

**Cuadro 59.** Requerimiento de menaje

MENAJE			
CONCEPTO	CANTIDAD	V UNITARIO	VALOR TOTAL
Vajillas 12 personas	5	120	600
Jarros	50	5	250
Juego de vasos (12)	5	18	90
Juego de copas (12)	5	20	100
Jarras	10	8	80
Set porta vasos	3	6	18
Individuales	50	2	100
set de cubiertos (12)	5	25	125
<b>Total</b>			<b>1363</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.21.3.5 Requerimiento de Lencería

Corresponden a este rubro todos aquellos implementos conocidos como ropa blanca utilizados para las diferentes áreas del Complejo Turístico.

**Cuadro 60.** Requerimiento de lencería

LENCERIA			
CONCEPTO	CANTIDAD	V UNITARIO	VALOR TOTAL
Servilletas	45	1	45
Manteles	20	10	200
Toallas pequeñas	50	2,75	137,5
Toallas Grandes	50	5,15	257,5
Limpiones	22	0,75	16,5
<b>Total</b>			<b>656,5</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.21.3.6 Terreno.

El terreno del complejo turístico se encuentra localizado en la Parroquia Simón Bolívar con una extensión de 1200 metros cuadrados, dotado de los servicios elementales para su funcionamiento.

**Cuadro 61.** Requerimiento de terreno

TERRENO			
CONCEPTO	CANTIDAD M2	V UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	6000	6,5	39000
<b>Total</b>		<b>6,5</b>	<b>39000</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.21.3.7 Vehículo

Se tendrá a disposición un vehículo tipo furgoneta que servirá para el traslado a los atractivos que se encuentran programados visitar dentro de los paquetes turísticos.

**Cuadro 62.** Requerimiento de vehículo

VEHICULO			
CONCEPTO	Cantidad	V UNITARIO	VALOR TOTAL
Furgoneta Hyundai	1	29000	29000
<b>Total</b>		<b>29000</b>	<b>29000</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.21.3.8 Construcciones

**Cuadro 63.** Construcciones

<b>CONSTRUCCIONES</b>				
<b>ÁREA</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>M2</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>ADMINISTRATIVA</b>	Gerencia	35	260	9100
	Recepción	25	220	5500
	Sala de internet	25	220	5500
	Baño	4	200	800
	<b>Sub total</b>		<b>900</b>	<b>15400</b>
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	Restaurant	100	220	22000
	Cocina	25	220	5500
	Cuarto frio	16	180	2880
	Bodega	16	180	2880
	Baños clientes	40	180	7200
	Baño personal de trabajo	8	160	1280
	<b>Sub total</b>		<b>1140</b>	<b>41740</b>
<b>AREA DE RECREACION</b>	Karaoke	80	220	17600
	Baños	6	180	1080
	Cancha Multifuncional	540	30	16200
	Cancha de voley	375	5,00	1875
	Juegos Infantiles			6000
	Campo de Painball	180	global	5000
	cuarto de rituales	25	200	5000
	Vestidores	36	200	7200
	Museo Shuar	36	200	7200
	Dique	154	200	30800
	<b>Sub total</b>		<b>1235</b>	<b>97955</b>
<b>Total</b>				<b>155095</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

## 4.22 ESTUDIO LEGAL

### 4.22.1 Tipo de Empresa

Para que la empresa se conforme legalmente es indispensable y necesario el tipo de empresa, para el caso de este proyecto será de tipo unipersonal, es decir estará conformada como persona natural y se denominara “Complejo Turístico Mushuc Allpa”

**Cuadro 64.** Conformación y accionistas de la empresa

Accionistas	aporte	Porcentaje de acciones
Elvis Miranda (Recursos propios)	120.064,56	40%
(Accionista 1)	60.032,28	20%
(Accionista 2)	60.032,28	20%
(Accionista 3)	60.032,28	20%
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>300.161,40</b>	100%

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

### 4.22.2 Constitución Legal.

Para la constitución de un establecimiento con las características del actual proyecto; es necesario regirse a los reglamentos, a fin de cumplir los aspectos legales que exige la ley para su funcionamiento.

Los requisitos legales para la constitución de un establecimiento turístico son:

### 4.22.3 Conformación legal de la empresa

1. Copia certificada de la escritura pública de constitución de la compañía y de aumento de capital o reformas de estatutos, si lo hubiere, tratándose de personas jurídicas.
2. Nombramiento del representante legal, debidamente inscritos, de la persona jurídica solicitante.
3. Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento.
4. Registro Único de Contribuyentes R.U.C.

5. Justificación de activo real, mediante la declaración de responsabilidad efectuada por el representante legal de la compañía.

#### **4.22.3.1 Emisión del registro único de contribuyentes RUC**

Identificación del contribuyente:

- 1). Original y copia a color de la cédula de identidad o de ciudadanía .
- 2). Original del certificado de votación.
- 3). Ubicación de la matriz y establecimiento

**Fuente:** Servicio de Rentas Internas matriz Puyo

Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- 1). Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono).
2. Original y copia de la factura por el servicio de televisión pagada o servicio de internet.
- 3). Original y copia de cualquier documento emitido por una Institución Pública que detalle la dirección exacta del contribuyente.
- 4). Original y copia del contrato de arrendamiento.

**Fuente:** Servicio de Rentas Internas matriz Puyo

#### **4.22.3.2 Licencia Única Anual de Funcionamiento**

Se constituye en la autorización legal otorgada por el GADM PASTAZA a los establecimientos y/o empresas turísticas dedicadas a actividades y servicios turísticos en el cantón, sin la cual no podrán operar y tendrá validez exclusivamente por el año que se otorga.

#### **Documentación requerida Personas Naturales:**

- Certificado de Registro del Establecimiento en el Ministerio de Turismo.
- Permiso de funcionamiento conferido por el Cuerpo de Bomberos GADM PASTAZA.
- Patente Municipal actualizada.

- Permiso de Funcionamiento en la Dirección de Salud

**Fuente:** Gobierno Autónomo descentralizado del Cantón Pastaza

#### **4.22.3.3 Registro en el Ministerio de Turismo**

##### **Documentación requerida Personas Naturales:**

- Copia del R.U.C.
- Copia de la cédula y papeleta de votación del propietario.
- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, de no encontrarse registrada la razón social (nombre comercial del establecimiento), motivo de la solicitud.
- Copia del contrato de arrendamiento del local donde funcionará el establecimiento, debidamente legalizado.
- Lista de precios de los servicios ofertados.
- Pago del valor de registro nombre del fondo mixto de promoción turística.
- Declaración del 1x1000 a los activos fijos.

**Fuente:** Ministerio de Turismo del Cantón Pastaza

#### **4.22.3.4 Certificado de seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.**

##### **Documentación requerida Personas Naturales:**

- Original y copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación.
- Original y copia del RUC.
- Inspección y recomendaciones.
- Original y copia de la factura de compra de extintor (el tamaño y número de extintores dependerá del local).
- El permiso de funcionamiento dura 1 año del 1 de enero hasta el 31 de diciembre, independientemente de la fecha de emisión.

**Fuente:** Cuerpo de Bomberos Municipal del Cantón Pastaza

#### **4.22.3.5 Patente Municipal**

- Certificado de no adeudar al Municipio.
- Copia de la cédula y papeleta de votación
- Copia del Ruc o Rise.
- Copia de permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

- Copia de la Licencia Única Anual De Funcionamiento

**Fuente:** Gobierno autónomo descentralizado municipal de Pastaza, guía de trámites (2014) Recuperado de: <http://www.puyo.gob.ec/servicios/guia-de-tramities/147-patentes.html>

#### **4.22.3.6 Permiso de Funcionamiento en la Dirección de Salud**

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Registro único de contribuyentes (RUC).
- Cédula de identidad, identidad y ciudadanía, carné de refugiado, o documento equivalente a éstos, del propietario o representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica del establecimiento, cuando corresponda.
- Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda.
- Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento; y,
- Otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

**Fuente:** Ministerio de salud pública, permiso de funcionamiento de locales (2014) Recuperado de: <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>

## **4.23 ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **4.23.1 Misión de la Empresa**

El Complejo Turístico “Mushuc Allpa” tiene como misión, brindar servicios profesionales, basado en la calidad, innovación y sostenibilidad mediante el aprovechamiento de las bondades turísticas naturales que brinda la Parroquia Simón Bolívar, como también mediante una adecuada administración y gestión turística generando una rentabilidad adecuada para la empresa.

### **4.23.2 Visión de la Empresa**

Ser parte de las empresas turísticas de renombre dentro de la Provincia de Pastaza y el País al posicionar nuestros servicios turísticos en un alto nivel de prestigio basado en la eficiencia y calidad, involucrándonos plenamente con empresas turísticas nacionales e internacionales mediante el tratado de convenios.

### **4.23.3 Valores Corporativos de la Empresa**

**Respeto:** Hacia clientes, empleados e invitados en todo sentido.

**Honestidad:** transparencia y sinceridad en todo momento y en cada uno de los actos realizados.

**Lealtad:** Ser fiel a nuestra empresa y a nuestros valores organizacionales.

**Responsabilidad:** cumpliendo con las funciones encomendadas en relación al tiempo, espacio y forma.

**Trabajo de Equipo:** Fomentar el compañerismo, la humildad, la disponibilidad, y la comunicación entre todos los empleados de la empresa, manteniendo siempre la unión.

**Justicia:** En actos y tomas de decisiones sobre circunstancias de comportamiento, incumplimiento, remuneración, e incentivos con el fin de dar a cada quien lo que merece.

**Calidad:** Realizar las cosas siempre bien y a la primera, cumpliendo y excediendo las expectativas satisfacción deseada por los clientes.

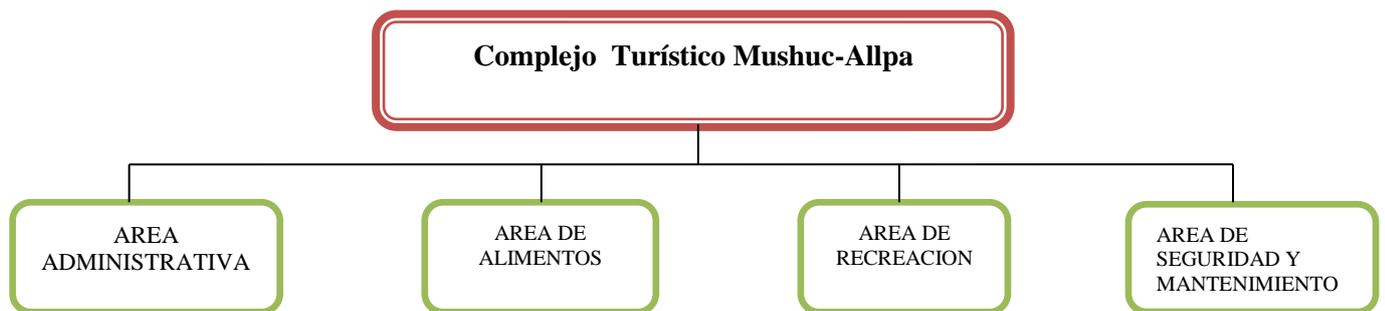
**Eficiencia:** Realizar nuestro trabajo y actividades eficientemente en el marco del cumplimiento de las metas y objetivos utilizando los recursos y tiempo mínimo necesario tomando en cuenta la calidad.

**Creatividad e innovación:** Fomentar un ambiente que propicie la generación e implementación de ideas y su reconocimiento, creando una empresa capaz de responder a los cambios de actitud y nuevas tendencias de los clientes.

**Orden y Limpieza:** Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar, con un ambiente de trabajo limpio y adecuado.

#### 4.23.4 Organigrama Estructural

Figura 4. Organigrama estructural del Complejo turístico

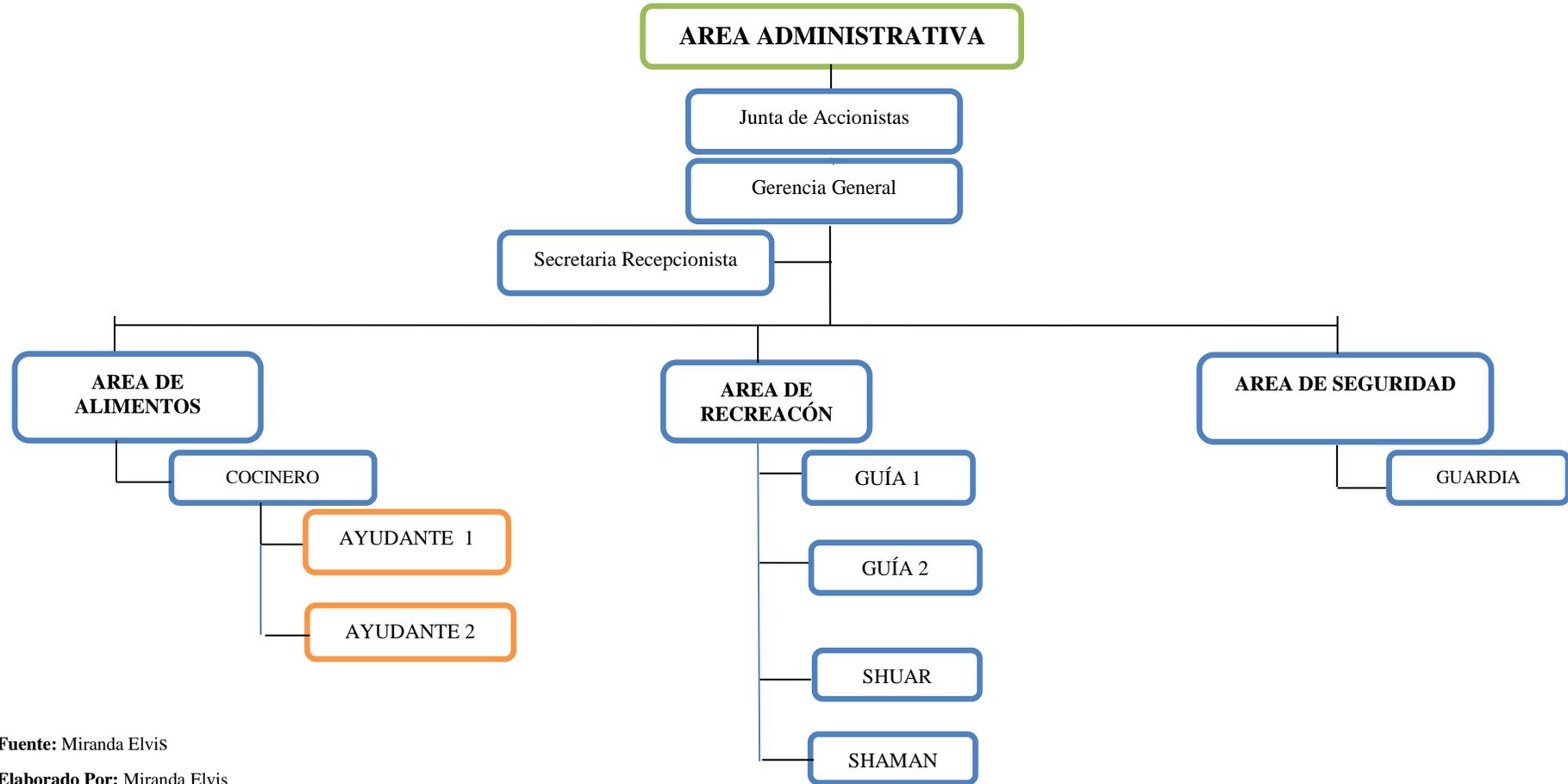


**Fuente:** Miranda Elvis

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

### 4.23.5 Organigrama Funcional

Figura 5. Organigrama funcional del Complejo turístico



Fuente: Miranda Elvis

Elaborado Por: Miranda Elvis

#### **4.23.6 Requerimientos de personal.**

De acuerdo a las áreas programadas y para el efectivo funcionamiento de las mismas dentro del Complejo bajo normas de control de calidad se prevé la contratación del siguiente personal:

##### **Área Administrativa:**

- ✓ Gerente General. (*Permanente*)
- ✓ Secretaria Recepcionista (*Permanente*)

##### **Área de Alimentos y Bebidas:**

- ✓ Cocinero (*Permanente*)
- ✓ 2 Ayudantes de cocina. (*Permanente*)

##### **Área de Recreación**

- ✓ 2 Guías de Turismo (*Permanente.*)
- ✓ Shuar (*Permanente*)
- ✓ Shaman (*Permanente*)

##### **Área de Seguridad y Mantenimiento:**

- ✓ Guardia de Seguridad (*Permanente*)

En conclusión para funcionamiento del Complejo Turístico se contara con 10 personas en su totalidad tanto para administración, operación y mantenimiento, para brindar atención en las áreas e instalaciones del complejo respectivamente

#### **4.23.7 Funciones del personal.**

##### ***Funcione que corresponde al Gerente:***

- ✓ Convocar a las reuniones de junta general.
- ✓ Ejercer la representación legal de la compañía.
- ✓ Responder ante el propietario según sea el caso, por los resultados administrativos, operacionales y financieros del complejo con el fin de que se tomen decisiones y se establezca políticas y objetivos a cumplirse.
- ✓ Autorizar y ejecutar contratos y compromisos que sean necesarios para el desarrollo de todos los servicios que presta el Complejo.
- ✓ Encargarse de la capacitación correspondiente al personal.
- ✓ El gerente es el responsable de planificar, organizar, ejecutar y controlar el buen funcionamiento y crecimiento efectivo y productivo del complejo turístico
- ✓ Llevar la contabilidad del complejo turístico.
- ✓ Cuidar de que todos los fondos, bienes físicos y demás propiedades del complejo, estén debidamente salvaguardados y administrados.

##### ***Secretaria y Recepcionista.***

- ✓ Redactar documentos solicitados por el gerente y colaborar directamente con el mismo en todo lo requerido a nivel laboral.
- ✓ Participar en sus funciones de secretaria cuando se realicen reuniones de la Junta General de Socios.
- ✓ Informar al turista acerca de todos los servicios que ofrece el Complejo Turístico así como también de los precios, ofertas, promociones.
- ✓ Dar la bienvenida al turista, registrar y realizar las reservaciones requeridas vía telefónica, fax, Internet o personalmente.

##### ***Guía de Turismo.***

- ✓ Velar por la seguridad de los visitantes.
- ✓ Brindar un servicio de calidad al Turista.
- ✓ Colaborar y solventar cualquier inquietud, duda, o necesidad del turista.
- ✓ Resolver inconvenientes que se presenten al momento de su actividad.
- ✓ Cumplir con todos los servicios estipulados dentro de los paquetes turísticos.
- ✓ Responsable de los grupos turísticos a su cargo.

- ✓ Armar tiendas de campaña para turistas que deseen quedarse en el Complejo Turístico Mushuc-Allpa
- ✓ Realizar un informe acerca del desempeño de sus actividades e incluso anomalías y contratiempos.

***Cocinero.***

- ✓ Supervisa los pedidos, controla tiempo del servicio y calidad de producto.
- ✓ La preparación de los alimentos diarios así como la programación de menús y platos a ofertarse de una forma nutritiva y balanceada.
- ✓ Se encarga de solicitar los productos necesarios para dicha preparación.
- ✓ Preparación de Box Lunch, apropiados para los paquetes turísticos que lo requieran.
- ✓ Encargado de supervisar el mantenimiento del área de preparación de alimentos siempre limpia.
- ✓ Mantener limpia el área de restauración y cocina

***Ayudante de Cocina.***

- ✓ Colabora y coordina actividades con el cocinero.
- ✓ Realiza todas las actividades laborales requeridas por el cocinero
- ✓ Mantiene el sector de preparación de alimentos siempre limpio.
- ✓ Se encarga de los pedidos necesarios de los ingredientes.
- ✓ Servir los platillos de una manera organizada y cuidando el aspecto tanto personal como de sus modales
- ✓ Ubicar a los clientes en la mesa más conveniente según el grupo o persona respectivamente
- ✓ Realizar la limpieza del área de atención.

***Guardia de Seguridad.***

- ✓ Velar por la seguridad tanto del turista como del complejo Turístico, sus instalaciones y personal y los vehículos existentes.
- ✓ Registrar y dar la bienvenida de los visitantes.
- ✓ Venta de ticket para el ingreso
- ✓ Informar permanentemente a las autoridades de cualquier percance suscitado
- ✓ Mantener limpias las áreas de recreación y área naturales del complejo turístico.

- ✓ Cuidar y abonar de plantas ornamentales

#### ***Shaman***

- ✓ Realizara rituales shamanicos de limpieza espiritual
- ✓ Estar pendiente de que no falte los materiales para las limpias como plantas energizantes, y el barro para los turistas que deseen aplicárselo.
- ✓ Mantener limpio el cuarto de rituales

#### ***Shuar***

- ✓ Será el encargado de atender el museo Shuar
- ✓ Mantener limpio el museo
- ✓ Explicar sobre el significado de cada una de las prendas ,bisutería y artesanías de su cultura que se exhibirán en el museo

#### **4.23.8 Proceso del Servicio.**

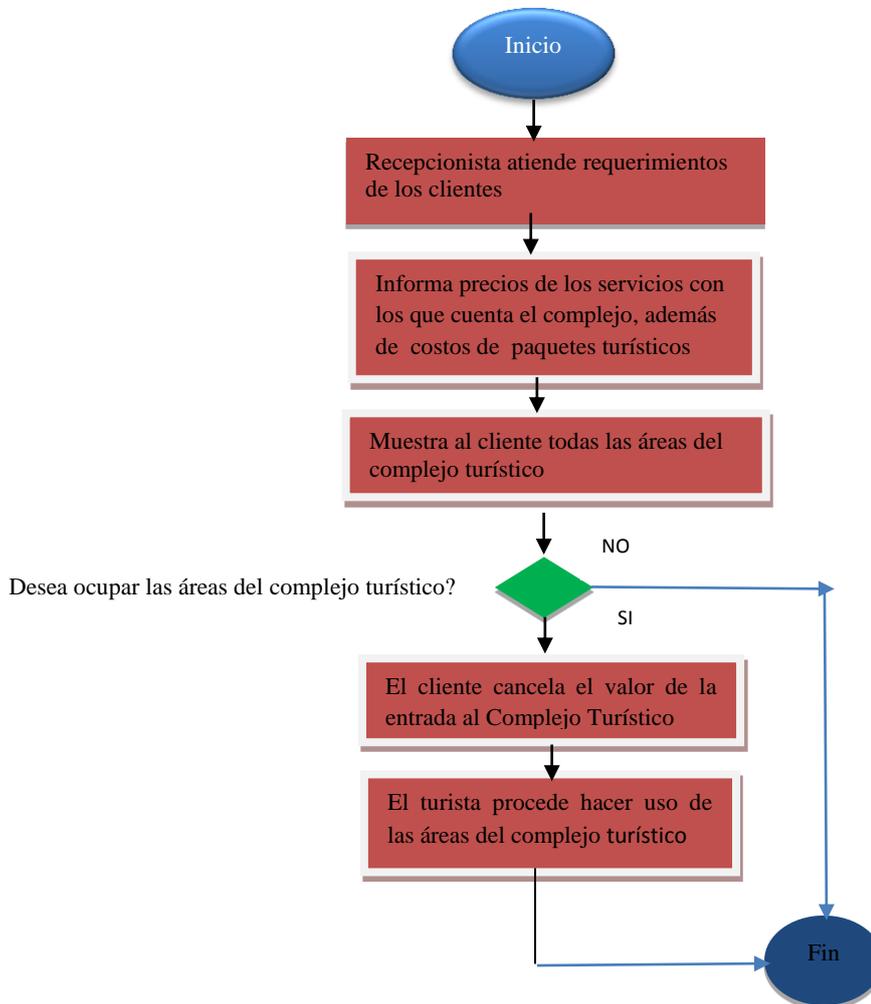
El proceso de servicio que mantendrá el complejo turístico es integrador, debido a que se encuentran íntimamente ligadas todas y cada una de las áreas internas de la empresa. A continuación se muestra los distintos procesos de servicio.

#### **4.23.9 Mapas de Procesos**

Según Fontalvo Tomas y Vergara Juan Carlos (2008) El mapa de procesos o red de procesos o supuestos operacionales es la estructura donde se evidencia la interacción de los procesos que posee una empresa para la prestación de sus servicios. Con esta herramienta se puede analizar la cadena de entradas – salidas en la cual la salida de cualquier proceso se convierte en entrada del otro; también podemos analizar que una actividad específica muchas veces es un cliente, en otras situaciones es un proceso y otras veces es un proveedor.

**4.24 PROCESO:** REGISTRO  
**SUBPROCESO:** ATENCION AL CLIENTE

**Figura 6.** Proceso registro - atención al cliente

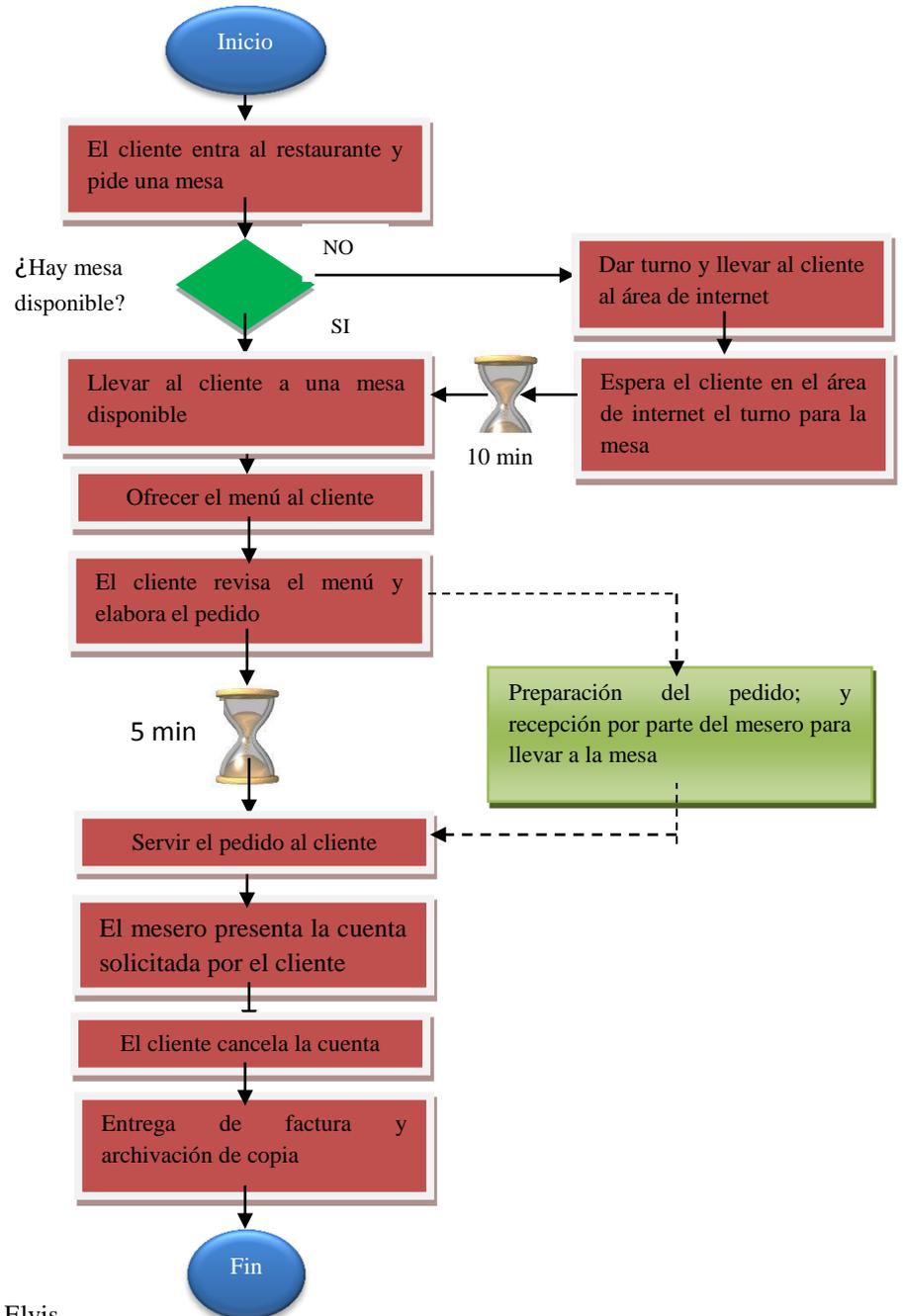


**Fuente:** Miranda Elvis

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**4.25 PROCESO: SERVICIO AL CLIENTE**  
**SUB PROCESO: RESTAURANTE (PEDIDO Y SERVICIO)**

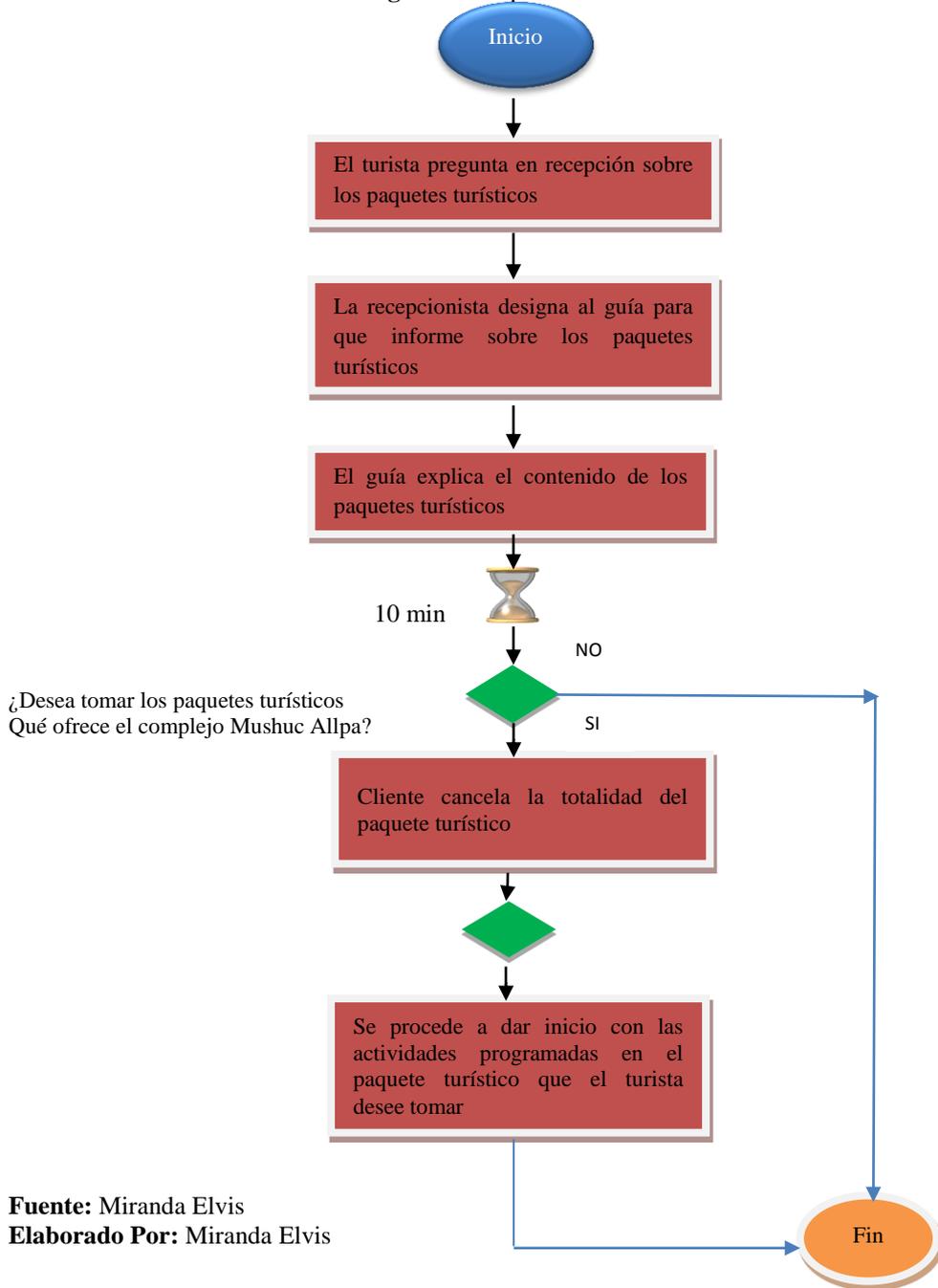
**Figura 7.** Proceso servicio al cliente – restaurante / pedido



**Fuente:** Miranda Elvis  
**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**4.26 PROCESO: PAQUETES TURISTICOS**  
**SUB PROCESO: ATENCION AL CLIENTE**

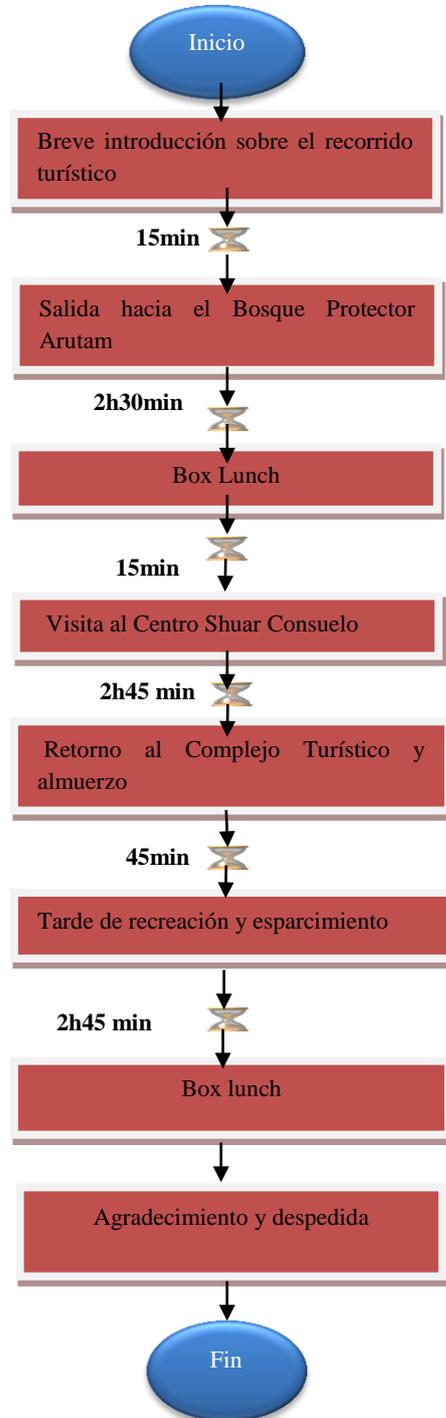
**Figura 8.** Paquetes turísticos



**Fuente:** Miranda Elvis  
**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.26.1 PAQUETE UN DIA

Figura 9. Paquetes turísticos un día

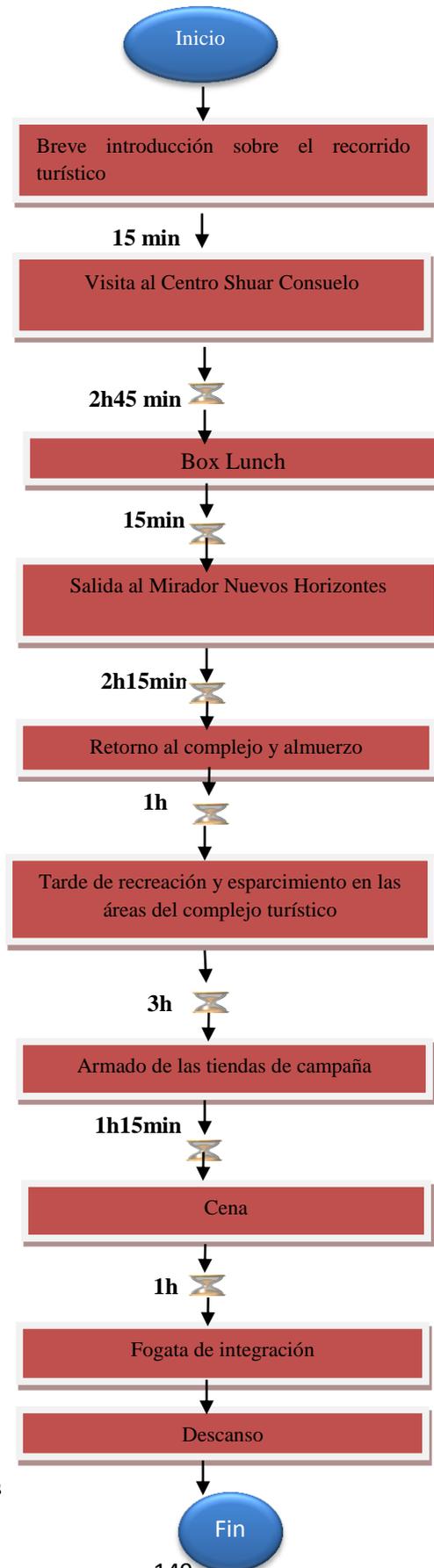


Fuente: Miranda Elvis

Elaborado Por: Miranda Elvis

#### 4.26.1.1 PAQUETE 2 DIAS UNA NOCHE (Primer Día)

Figura 10. Paquetes turísticos 2 días 1 noche (primer día)

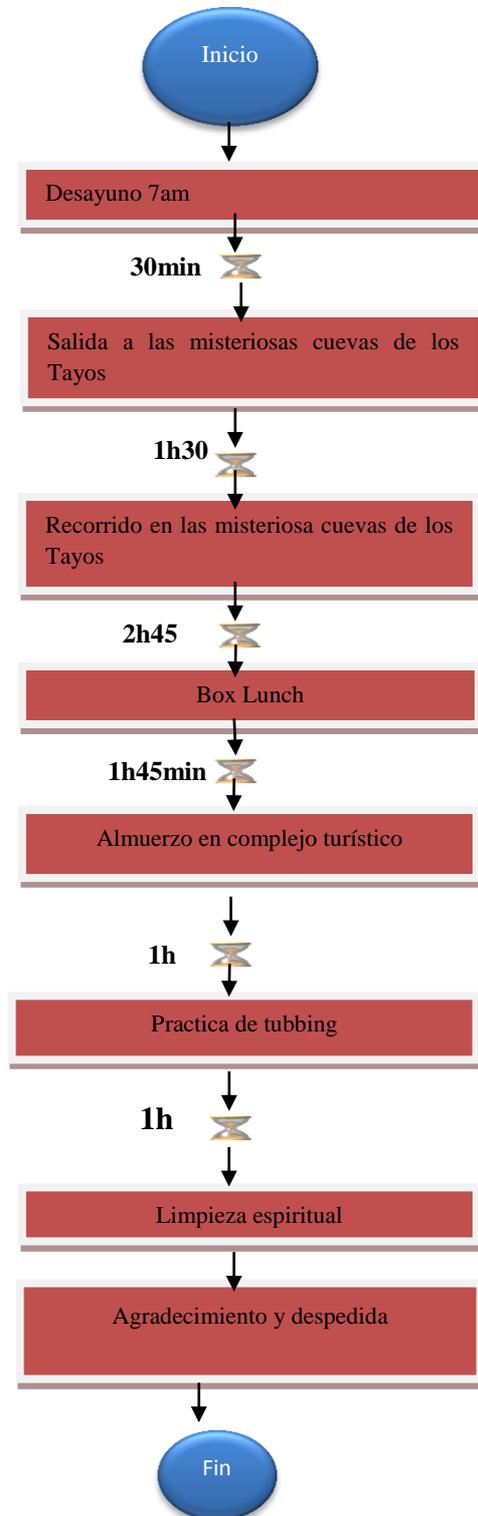


Fuente: Miranda Elvis

Elaborado Por: Miranda Elvis

4.26.1.2 PAQUETE 2 DIAS UNA NOCHE (segundo día)

Figura 11. Paquetes turísticos 2 días 1 noche (segundo día)



Fuente: Miranda Elvis

Elaborado Por: Miranda Elvis

## 4.27 ESTUDIO FINANCIERO

### 4.27.1 Inversiones en activo

La Empresa tendrá como inversión total 300.161,40 dólares americanos distribuidos en activos fijos, capital de trabajo y activos intangibles.

**Cuadro 65.** Inversiones en activo fijo

Inversiones activo fijo		AÑO 0	
Cant	Nombre del activo	Precio unitario	Precio Total
<b>Terreno</b>			
6000	terreno	6,5	39000
sub total			<b>39000</b>
<b>construcciones</b>			
155095	construcciones todas las áreas	1	155095
sub total			<b>155095</b>
<b>Vehículo</b>			
1	vehículo	29000	29000
sub total			<b>29000</b>
<b>Maquinarias y Equipos</b>			
2	Resbaladera	200	400
2	Juego de Columpios	200	400
2	Ruleta	160	320
4	Sube y Baja	180	720
1	Tunel	200	200
2	Arcos	50	100
4	Postes	40	160
3	Redes	20	60
2	balones de voley	40	80
2	balones de futbol	35	70
15	Tiendas de campaña	210	3150
30	Colchones inflables	80	2400
2	Inflador para colchón	10	20
1	Cocina industrial de 4 quemadores	280	280
1	Fregadero Industrial	150	150
1	Congelador	600	600
1	Refrigerador	700	700
2	Batidora	100	200
2	Licuada Oster	70	140
1	Campana y ducto para olores	180	180
1	Horno microondas indurama	200	200
10	boyas	5	50
6	botes inflables	150	900
1	Equipo de jardinería kit	100	100
1	Bomba MYERS de 1 HP.	150	150
1	Tanque de 120 galones	105	105
1	Kit de agua	100	100
1	Kit eléctrico	100	100
<b>TOTAL</b>			<b>12035</b>
<b>Equipos de oficina</b>			
8	Computador Intel Core I3-3240	550	4400
2	Impresora multifunción Epson L210	220	440
2	Teléfono Panasonic	60	120
2	juego de luces led	120	240
<b>TOTAL</b>			<b>5200,00</b>
<b>Muebles y enseres</b>			
1	Escritorio ejecutivo	200	200
2	Archivador	100	200
1	Silla ejecutiva	100	100
1	Sofá bipersonal	160	160
4	Sillas de espera	25	100
3	Basureros	10	30
1	Modulo secretaria recepcionista	150	150

6	Silla operativa	80	480
5	Escritorios de trabajo	150	750
6	sillas cuarto de rituales	10	60
23	Mesas	25	575
60	Sillas restaurante	25	1500
32	Sillas karaoke	10	320
5	Taburetes	40	200
2	Barra mostrador	200	400
2	Estantes barra	160	320
10	Lámparas	10	100
8	Cuadros	10	80
1	Módulo de cocina	120	120
10	Estantes de alacena	50	500
3	Juego de ollas	100	300
4	Set de cuchillos	25	100
2	Juego de sartenes diverso tamaño	80	160
4	Charoles	50	200
2	Coladores	10	20
3	Set de utensilios para cocina	20	60
2	Ollas de presión	50	100
4	Pinzas de diversos usos	5	20
40	Canceles	20	800
4	Bancas	25	100
20	Canastillas	5	100
4	Espejo	8	32
6	sillones	150	900
2	Estantes de bambú	180	360
2	Estantería	160	320
1	Bisutería	4000	4000
2	Vitrina	180	360
<b>Subtotal</b>			<b>14.277,00</b>
<b>Menaje</b>			
5	Vajillas 12 personas	120	600
50	Jarros	5	250
5	Juego de vasos (12)	18	90
5	Juego de copas (12)	20	100
10	Jarras	8	80
3	Set porta vasos	6	18
50	Individuales	2	100
5	set de cubiertos (12)	25	125
<b>sub total</b>			<b>1363,00</b>
<b>Lencería</b>			
45	Servilletas	1	45
20	Manteles	10	200
50	Toallas pequeñas	2,75	137,5
50	Toallas Grandes	5,15	257,5
22	Limpiones	0,75	16,5
<b>Total</b>			<b>656,5</b>
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>			<b>256.626,50</b>
<b>capital de trabajo</b>			
	Materiales Directos	13.895,79	27.791,59
1	Materiales Indirectos	109,46	218,92
1	Gastos Administrativos	6.481,28	12.962,56
	Suministros	46,75	93,50
	Gastos de Venta	579,17	1.158,33
1	Activo Intangible	1.310,00	1.310,00
<b>22.422,45</b>			<b>43.534,90</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>			<b>300.161,40</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.27.2 Fuentes de financiamiento

Para el proyecto se tomara como inversión el capital disponible de recursos propios y el aporte de 3 inversionistas señalado anteriormente en la conformación de la empresa.

**Cuadro 66.** Fuentes de financiamiento

Inversiones activo fijo		2016		FINANCISTAS DEL PROYECTO				
Cant	Nombre del activo	Precio unitario	Precio Total	Inversionista 1 (20%)	Inversionista 2 (20%)	Inversionista 3 (20%)	Recursos Propios (40%)	Total
<b>terreno</b>								
6000	terreno	6,50	39.000,00	7.800,00	7.800,00	7.800,00	15.600,00	39.000,00
<b>sub total</b>		<b>6,50</b>	<b>39.000,00</b>	<b>7.800,00</b>	<b>7.800,00</b>	<b>7.800,00</b>	<b>15.600,00</b>	<b>39.000,00</b>
<b>construcciones</b>								
155095	construcciones todas las áreas	1,00	155.095,00	31.019,00	31.019,00	31.019,00	62.038,00	155.095,00
<b>sub total</b>		<b>1,00</b>	<b>155.095,00</b>	<b>31.019,00</b>	<b>31.019,00</b>	<b>31.019,00</b>	<b>62.038,00</b>	<b>155.095,00</b>
<b>Vehículo</b>								
1	Vehículo	29.000,00	29.000,00	5.800,00	5.800,00	5.800,00	11.600,00	29.000,00
<b>sub total</b>		<b>29.000,00</b>	<b>29.000,00</b>	<b>5.800,00</b>	<b>5.800,00</b>	<b>5.800,00</b>	<b>11.600,00</b>	<b>29.000,00</b>
<b>maquinarias y equipos</b>								
2	Resbaladera	200	400,00	80,00	80,00	80,00	160,00	400,00
2	Juego de Columpios	200	400,00	80,00	80,00	80,00	160,00	400,00
2	Ruleta	160	320,00	64,00	64,00	64,00	128,00	320,00
4	Sube y Baja	180	720,00	144,00	144,00	144,00	288,00	720,00
1	Tunel	200	200,00	40,00	40,00	40,00	80,00	200,00
2	Arcos	50	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
4	Postes	40	160,00	32,00	32,00	32,00	64,00	160,00
3	Redes	20	60,00	12,00	12,00	12,00	24,00	60,00
2	balones de voley	40	80,00	16,00	16,00	16,00	32,00	80,00
2	balones de futbol	35	70,00	14,00	14,00	14,00	28,00	70,00
15	Tiendas de campaña	210	3150,00	630,00	630,00	630,00	1260,00	3150,00
30	Colchones inflables	80	2400,00	480,00	480,00	480,00	960,00	2400,00
2	Inflador para colchón	10	20,00	4,00	4,00	4,00	8,00	20,00
1	Cocina industrial de 4 quemadores	280	280,00	56,00	56,00	56,00	112,00	280,00
1	Fregadero Industrial	150	150,00	30,00	30,00	30,00	60,00	150,00
1	Congelador	600	600,00	120,00	120,00	120,00	240,00	600,00
1	Refrigerador	700	700,00	140,00	140,00	140,00	280,00	700,00
2	Batidora	100	200,00	40,00	40,00	40,00	80,00	200,00
2	Licudadora Oster	70	140,00	28,00	28,00	28,00	56,00	140,00
1	Campana y ducto para olores	180	180,00	36,00	36,00	36,00	72,00	180,00
1	Horno microondas indurama	200	200,00	40,00	40,00	40,00	80,00	200,00
10	boyas	5	50,00	10,00	10,00	10,00	20,00	50,00
6	botes inflables	150	900,00	180,00	180,00	180,00	360,00	900,00
1	Equipo de jardinería kit	100	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
1	Bomba MYERS de 1 HP.	150	150,00	30,00	30,00	30,00	60,00	150,00
1	Tanque de 120 galones	105	105,00	21,00	21,00	21,00	42,00	105,00
1	Kit de agua	100	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
1	Kit eléctrico	100	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
<b>sub total</b>		<b>4415,00</b>	<b>12035,00</b>	<b>2407,00</b>	<b>2407,00</b>	<b>2407,00</b>	<b>4814,00</b>	<b>12035,00</b>
<b>Equipos de oficina</b>								
8	Computador Intel Core I3-3240	550	4400,00	880,00	880,00	880,00	1760,00	4400,00
2	Impresora multifunción Epson L210	220	440,00	88,00	88,00	88,00	176,00	440,00
2	Teléfono Panasonic	60	120,00	24,00	24,00	24,00	48,00	120,00
2	juego de luces led	120	240,00	48,00	48,00	48,00	96,00	240,00
<b>Sub Total</b>		<b>950</b>	<b>5200,00</b>	<b>1040,00</b>	<b>1040,00</b>	<b>1040,00</b>	<b>2080,00</b>	<b>5200,00</b>
<b>muebles y enseres</b>								
1	Escritorio ejecutivo	200	200,00	40,00	40,00	40,00	80,00	200,00
2	Archivador	100	200,00	40,00	40,00	40,00	80,00	200,00
1	Silla ejecutiva	100	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
1	Sofá bipersonal	160	160,00	32,00	32,00	32,00	64,00	160,00
4	Sillas de espera	25	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
3	Basureros	10	30,00	6,00	6,00	6,00	12,00	30,00
1	Modulo secretaria recepcionista	150	150,00	30,00	30,00	30,00	60,00	150,00
6	Silla operativa	80	480,00	96,00	96,00	96,00	192,00	480,00
5	Escritorios de trabajo	150	750,00	150,00	150,00	150,00	300,00	750,00
23	Mesas	25	575,00	115,00	115,00	115,00	230,00	575,00
60	Sillas restaurante	25	1500,00	300,00	300,00	300,00	600,00	1500,00
6	sillas cuarto de rituales	10	60,00	12,00	12,00	12,00	24,00	60,00

1	Sillas karaoke	10	320,00	64,00	64,00	64,00	128,00	320,00
5	Taburetes	40	200,00	40,00	40,00	40,00	80,00	200,00
2	Barra mostrador	200	400,00	80,00	80,00	80,00	160,00	400,00
2	Estantes barra	160	320,00	64,00	64,00	64,00	128,00	320,00
10	Lámparas	10	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
8	Cuadros	10	80,00	16,00	16,00	16,00	32,00	80,00
1	Módulo de cocina	120	120,00	24,00	24,00	24,00	48,00	120,00
10	Estantes de alacena	50	500,00	100,00	100,00	100,00	200,00	500,00
3	Juego de ollas	100	300,00	60,00	60,00	60,00	120,00	300,00
4	Set de cuchillos	25	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
2	Juego de sartenes diverso tamaño	80	160,00	32,00	32,00	32,00	64,00	160,00
4	Charoles	50	200,00	40,00	40,00	40,00	80,00	200,00
2	Coladores	10	20,00	4,00	4,00	4,00	8,00	20,00
3	Set de utensilios para cocina	20	60,00	12,00	12,00	12,00	24,00	60,00
2	Ollas de presión	50	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
4	Pinzas de diversos usos	5	20,00	4,00	4,00	4,00	8,00	20,00
40	Cancelles	20	800,00	160,00	160,00	160,00	320,00	800,00
4	Bancas	25	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
20	Canastillas	5	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
4	Espejo	8	32,00	6,40	6,40	6,40	12,80	32,00
6	sillones	150	900,00	180,00	180,00	180,00	360,00	900,00
2	Estantes de bambú	180	360,00	72,00	72,00	72,00	144,00	360,00
2	Estantería	160	320,00	64,00	64,00	64,00	128,00	320,00
1	Bisutería	4000	4000,00	800,00	800,00	800,00	1600,00	4000,00
2	Vitrina	180	360,00	72,00	72,00	72,00	144,00	360,00
<b>sub total</b>		<b>6.703,00</b>	<b>14.277,00</b>	<b>2.855,40</b>	<b>2.855,40</b>	<b>2.855,40</b>	<b>5.710,80</b>	<b>14.277,00</b>
<b>menaje</b>								
5	Vajillas 12 personas	120	600,00	120,00	120,00	120,00	240,00	600,00
50	Jarros	5	250,00	50,00	50,00	50,00	100,00	250,00
5	Juego de vasos (12)	18	90,00	18,00	18,00	18,00	36,00	90,00
5	Juego de copas (12)	20	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
10	Jarras	8	80,00	16,00	16,00	16,00	32,00	80,00
3	Set porta vasos	6	18,00	3,60	3,60	3,60	7,20	18,00
50	Individuales	2	100,00	20,00	20,00	20,00	40,00	100,00
5	set de cubiertos (12)	25	125,00	25,00	25,00	25,00	50,00	125,00
<b>Sub Total</b>			<b>1.363,00</b>	<b>272,60</b>	<b>272,60</b>	<b>272,60</b>	<b>545,20</b>	<b>1.363,00</b>
<b>lencería</b>								
45	Servilletas	1	45,00	9,00	9,00	9,00	18,00	45,00
20	Manteles	10	200,00	40,00	40,00	40,00	80,00	200,00
50	Toallas pequeñas	2,75	137,50	27,50	27,50	27,50	55,00	137,50
50	Toallas Grandes	5,15	257,50	51,50	51,50	51,50	103,00	257,50
22	Limpiones	0,75	16,50	3,30	3,30	3,30	6,60	16,50
<b>sub total</b>		<b>19,65</b>	<b>656,50</b>	<b>131,30</b>	<b>131,30</b>	<b>131,30</b>	<b>262,60</b>	<b>656,50</b>
<b>capital de trabajo</b>								
1	Materiales Directos	13.895,79	27.791,59	5.558	5.558	5.558	11.117	27.791,59
1	Materiales Indirectos	109,46	218,92	44	44	44	88	218,92
1	Gastos Administrativos	6.481,28	12.962,56	2.593	2.593	2.593	5.185	12.962,56
	Suministros	46,75	93,50	19	19	19	37	93,50
	Gastos de Venta	579,17	1.158,33	232	232	232	463	1.158,33
1	Activo Intangible	1.310,00	1.310,00	262	262	262	524	1.310,00
<b>Sub Total</b>			<b>43.534,90</b>	<b>8.706,98</b>	<b>8.706,98</b>	<b>8.706,98</b>	<b>17.413,96</b>	<b>43.534,90</b>
<b>Total de la Inversión</b>			<b>300.161,40</b>	<b>60.032,28</b>	<b>60.032,28</b>	<b>60.032,28</b>	<b>120.064,56</b>	<b>300.161,40</b>

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

#### 4.27.3 Tasa mínima aceptable de rendimiento $TMAR = i+f+ (if)$

Nomenclatura	Significado
i	Premio al riesgo
f	Inflación

**Cuadro 67.** Determinación de la TMAR de los financistas del proyecto

Determinación de la TMAR de los Financistas del Proyecto			
RUBRO	INFLACIÓN PROMEDIO (5 AÑOS)	PREMIO AL RIEZGO	TMAR = i+f
RECURSOS PROPIOS	0,05	0,14	0,19
INVERSIONISTA 1	0,05	0,14	0,19
INVERSIONISTA 2	0,05	0,14	0,19
INVERSIONISTA 3	0,05	0,14	0,19

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**Cuadro 68.** Calculo de la TMAR del proyecto

Calculo de la TMAR del Proyecto				
RUBRO	APORTACIÓN	PORCENTAJE	TMAR	PONDERACIÓN
RECURSOS PROPIOS	120.064,56	40%	0,19	0,08
INVERSIONISTAS 1	60.032,28	20%	0,19	0,04
INVERSIONISTAS 2	60.032,28	20%	0,19	0,04
INVERSIONISTAS 3	60.032,28	20%	0,19	0,04
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>300.161,40</b>	<b>100%</b>		
<b>TMAR MIXTA DEL PROYECTO</b>				<b>19%</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.27.4 Depreciaciones

**Cuadro 69.** Calculo de depreciaciones

<b>DEPRECIACIONES</b>										
<b>Inversiones activo fijo</b>										
<b>Cant</b>	<b>Nombre del activo</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Valor invertido</b>	<b>Porcentaje de Depreciación anual</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Valor de salvamento</b>
<b>Terreno</b>										
6000	Terreno	6,5	39000	0%	0	0	0	0	0	39000
<b>Sub Total</b>			<b>39000</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>39000</b>
<b>Construcciones</b>										
155095	Construcciones todas las áreas	1,00	155.095	5%	7.754,75	7.754,75	7.754,75	7.754,75	7.754,75	116.321,25
<b>Sub Total</b>			<b>155.095</b>	<b>-</b>	<b>7.754,75</b>	<b>7.754,75</b>	<b>7.754,75</b>	<b>7.754,75</b>	<b>7.754,75</b>	<b>116.321,25</b>
<b>Vehículo</b>										
1	Vehículo	29000	29000	20%	5.800,00	5.800,00	5.800,00	5.800,00	5.800,00	-
<b>Sub Total</b>			<b>29000</b>	<b>-</b>	<b>5.800,00</b>	<b>5.800,00</b>	<b>5.800,00</b>	<b>5.800,00</b>	<b>5.800,00</b>	
<b>Maquinarias y Equipos</b>										
2	Resbaladera	200	400,00	10%	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	200,00
2	Juego de Columpios	200	400,00	10%	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	200,00
2	Ruleta	160	320,00	10%	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	160,00
4	Sube y Baja	180	720,00	10%	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	360,00
1	Tunel	200	200,00	10%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00
2	Arcos	50	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
4	Postes	40	160,00	10%	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	80,00
3	Redes	20	60,00	10%	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	30,00
2	balones de voley	40	80,00	10%	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	40,00
2	balones de futbol	35	70,00	10%	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	35,00
15	Tiendas de campaña	210	3.150,00	10%	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	1.575,00
30	Colchones inflables	80	2.400,00	10%	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	1.200,00
2	Inflador para colchón	10	20,00	10%	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	10,00
1	Cocina industrial de 4 quemadores	280	280,00	10%	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	140,00
1	Fregadero Industrial	150	150,00	10%	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	75,00
1	Congelador	600	600,00	10%	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	300,00
1	Refrigerador	700	700,00	10%	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	350,00
2	Batidora	100	200,00	10%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00
2	Licuadaora Oster	70	140,00	10%	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	70,00
1	Campana y ducto para olores	180	180,00	10%	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	90,00
1	Horno microondas indurama	200	200,00	10%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00

10	boyas	5	50,00	10%	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	25,00
6	botes inflables	150	900,00	10%	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	450,00
1	Equipo de jardinería kit	100	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
1	Bomba MYERS de 1 HP.	150	150,00	10%	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	75,00
1	Tanque de 120 galones	105	105,00	10%	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	52,50
1	Kit de agua	100	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
1	Kit eléctrico	100	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
<b>Sub total</b>			<b>12.035,00</b>	<b>-</b>	<b>1.203,50</b>	<b>1.203,50</b>	<b>1.203,50</b>	<b>1.203,50</b>	<b>1.203,50</b>	<b>6.017,50</b>
<b>Equipos de oficina</b>										
8	Computador Intel Core I3-3240	550	4.400,00	33%	1.466,52	1.466,52	1.466,52	-	-	0,44
2	Impresora multifunción Epson L210	220	440,00	33%	146,65	146,65	146,65	-	-	0,04
2	Teléfono Panasonic	60	120,00	33%	40,00	40,00	40,00	-	-	0,01
2	juego de luces led	120	240,00	33%	79,99	79,99	79,99	-	-	0,02
<b>Sub Total</b>			<b>5.200,00</b>	<b>-</b>	<b>1.733,16</b>	<b>1.733,16</b>	<b>1.733,16</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,52</b>
<b>Muebles y Enseres</b>										
1	Escritorio ejecutivo	200	200,00	10%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00
2	Archivador	100	200,00	10%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00
1	Silla ejecutiva	100	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
1	Sofá bipersonal	160	160,00	10%	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	80,00
4	Sillas de espera	25	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
3	Basureros	10	30,00	10%	3,00	3,00	3,00	-	-	21,00
1	Modulo secretaria recepcionista	150	150,00	10%	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	75,00
6	Silla operativa	80	480,00	10%	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	240,00
5	Escritorios de trabajo	150	750,00	10%	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	375,00
23	Mesas	25	575,00	10%	57,50	57,50	57,50	57,50	57,50	287,50
60	Sillas restaurante	25	1.500,00	10%	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	750,00
6	sillas cuarto de rituales	10	60,00	10%	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	30,00
32	Sillas karaoke	10	320,00	10%	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	160,00
5	Taburetes	40	200,00	10%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00
2	Barra mostrador	200	400,00	10%	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	200,00
2	Estantes barra	160	320,00	10%	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	160,00
10	Lámparas	10	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
8	Cuadros	10	80,00	10%	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	40,00
1	Módulo de cocina	120	120,00	10%	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	60,00
10	Estantes de alacena	50	500,00	10%	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	250,00
3	Juego de ollas	100	300,00	10%	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	150,00
4	Set de cuchillos	25	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
2	Juego de sartenes diverso tamaño	80	160,00	10%	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	80,00
4	Charoles	50	200,00	10%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00

2	Coladores	10	20,00	10%	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	10,00
3	Set de utensilios para cocina	20	60,00	10%	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	30,00
2	Ollas de presión	50	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
4	Pinzas de diversos usos	5	20,00	10%	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	10,00
40	Canceles	20	800,00	10%	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	400,00
4	Bancas	25	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
20	Canastillas	5	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
4	Espejo	8	32,00	10%	3,20	3,20	3,20	3,20	3,20	16,00
6	sillones	150	900,00	10%	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	450,00
2	Estantes de bambú	180	360,00	10%	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	180,00
2	Estantería	160	320,00	10%	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	160,00
1	Bisutería	4000	4.000,00	10%	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	2.000,00
2	Vitrina	180	360,00	10%	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	180,00
<b>Sub Total</b>			<b>14.277,00</b>	<b>-</b>	<b>1.427,70</b>	<b>1.427,70</b>	<b>1.427,70</b>	<b>1.424,70</b>	<b>1.424,70</b>	<b>7.144,50</b>
<b>Herramientas de trabajo</b>										
5	Vajillas 12 personas	120	600,00	5%	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	450,00
50	Jarros	5	250,00	5%	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	187,50
5	Juego de vasos (12)	18	90,00	5%	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	67,50
5	Juego de copas (12)	20	100,00	5%	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	75,00
10	Jarras	8	80,00	5%	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	60,00
3	Set porta vasos	6	18,00	5%	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	13,50
50	Individuales	2	100,00	5%	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	75,00
5	set de cubiertos (12)	25	125,00	5%	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	93,75
45	Servilletas	1	45,00	5%	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	33,75
20	Manteles	10	200,00	5%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	150,00
50	Toallas pequeñas	2,75	137,50	5%	6,88	6,88	6,88	6,88	6,88	103,13
50	Toallas Grandes	5,15	257,50	5%	12,88	12,88	12,88	12,88	12,88	193,13
22	Limpiones	0,75	16,50	5%	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	12,38
<b>Sub Total</b>			<b>2.019,50</b>	<b>-</b>	<b>100,98</b>	<b>100,98</b>	<b>100,98</b>	<b>100,98</b>	<b>100,98</b>	<b>1.514,63</b>
<b>Total depreciaciones</b>					<b>18.020,09</b>	<b>18.020,09</b>	<b>18.020,09</b>	<b>16.283,93</b>	<b>16.283,93</b>	<b>169.998,40</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>			<b>256.626,50</b>		<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>					<b>256.626,50</b>

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

#### 4.27.5 Amortizaciones

Cuadro 70. Calculo de amortizaciones

AMORTIZACIONES		Precio unitario	Valor invertido	Porcentaje de Depreciación anual	2016	2017	2018	2019	2020	Valor de salvamento
<b>Inversiones en activo Intangible</b>										
1	Licencia única anual de funcionamiento + patente municipal (año 2015)	230,00	230,00	-	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	-
1	Permiso bomberos (año 2015)	30,00	30,00	-	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	-
1	permiso de Funcionamiento en la Dirección de Salud (año 2015)	50,00	50,00	-	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	-
1	Elaboración del proyecto	1.000,00	1.000,00	-	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	-
<b>Sub total</b>		<b>1.310,00</b>	<b>1.310,00</b>	<b>-</b>	<b>262,00</b>	<b>262,00</b>	<b>262,00</b>	<b>262,00</b>	<b>262,00</b>	<b>-</b>
<b>Capital de Trabajo</b>										
	Materiales Directos	13.895,79	27.791,59	-					27.791,59	-
	Materiales Indirectos	109,46	218,92	-					218,92	-
	gastos de administración	6.481,28	12.962,56	-					12.962,56	-
	Suministros	46,75	93,50	-					93,50	-
	Gastos de Venta	579,17	1.158,33	-					1.158,33	-
<b>Sub total Capital de trabajo</b>			<b>42.224,90</b>						<b>42.224,90</b>	<b>-</b>
<b>Total Amortizaciones</b>					<b>262,00</b>	<b>262,00</b>	<b>262,00</b>	<b>262,00</b>	<b>262,00</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>			<b>43.534,90</b>		<b>TOTAL AMORTIZACIONES</b>					<b>43.534,90</b>

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

#### 4.27.6 Costos de Producción

Cuadro 71. Costos de producción

	Costos de producción anual														
	año 1			año 2			año 3			año 4			año 5		
	C. fijo	C. variable	C. total	C. Fijo	C. variable	C. total	C. Fijo	C. variable	C. total	C. Fijo	C. variable	C. total	C. Fijo	C. variable	C. total
Costos de producción	-	115498	115498	-	126677	126677	-	140314	140314	-	152017	152017	-	169342	169342
Depreciación	100,98	-	100,98	100,98	-	100,98	100,98	-	100,98	100,98	-	100,98	100,98	-	100,98
<b>Total</b>	<b>100,98</b>	<b>115498</b>	<b>115599</b>		<b>126677</b>	<b>126778</b>		<b>140314</b>	<b>140415</b>		<b>152017</b>	<b>152118</b>		<b>169342</b>	<b>169443</b>

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

## 4.27.7 Gastos Administrativos

**Cuadro 72.** Gastos administrativos

GASTOS DE ADMINISTRACION													
Puesto o Función	sueldo mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	IESS	fondos de reserva	Horas extras (30% promedio)	Sueldo Anual	Beneficios de ley Anual	Sueldo total + beneficios de ley	Sueldo mensual real	Sueldo anual	Sueldo 2do año fondos reserva
Gerente	700	1000	340	170	65,45	700	3072	8.400	4.647	13.047	1.087	13.047	13.747
Secretaria Recepcionista	500	600	340	170	46,75	500	2160	6.000	3.317	9.317	776	9.317	9.817
Cocinero	400	450	340	170	37,40	400	1960	4.800	2.957	7.757	646	7.757	8.157
Ayudante de cocina 1	350	400	340	170	32,73	350	1960	4.200	2.903	7.103	592	7.103	7.453
Ayudante de cocina 2	350	400	340	170	32,73	350	1960	4.200	2.903	7.103	592	7.103	7.453
Guía 1	450	450	340	170	42,08	450	1960	5.400	2.962	8.362	697	8.362	8.812
Guía 2	450	450	340	170	42,08	450	1960	5.400	2.962	8.362	697	8.362	8.812
Masajista Shaman	450	450	340	170	42,08	450	1960	5.400	2.962	8.362	697	8.362	8.812
Guardia	450	450	340	170	42,08	450	1960	5.400	2.962	8.362	697	8.362	8.812
<b>Total</b>	<b>4100</b>	<b>4650</b>	<b>3060</b>	<b>1530</b>	<b>383,35</b>	<b>4100</b>	<b>18952</b>	<b>49.200</b>	<b>28.575</b>	<b>77.775</b>	<b>6.481,28</b>	<b>77.775</b>	81875,35

Puesto o Función	año 2016		año 2017		año 2018		año 2019		año 2020	
	Mensual	total	mensual	total	mensual	total	mensual	total	mensual	total
Gerente	1.087	13047,5	1.142	13700	1199	14.385	1259	15104,05	1.322	15859
Secretaria Recepcionista	776	9316,8	815	9783	856	10.272	899	10785,30	944	11325
Cocinero	646	7757,4	679	8145	713	8.553	748	8980,16	786	9429
Ayudante de cocina 1	592	7102,7	621	7458	653	7.831	685	8222,29	719	8633
Ayudante de cocina 2	592	7102,7	621	7458	653	7.831	685	8222,29	719	8633
Guía 1	697	8362,1	732	8780	768	9.219	807	9680,15	847	10164
Guía 2	697	8362,1	732	8780	768	9.219	807	9680,15	847	10164
Masajista Shaman	697	8362,1	732	8780	768	9.219	807	9680,15	847	10164
Guardia	697	8362,1	732	8780	768	9.219	807	9680,15	847	10164
<b>Total</b>	<b>6481</b>	<b>77775,4</b>	<b>6.805</b>	<b>81664</b>	<b>7146</b>	<b>85.747</b>	<b>7503</b>	<b>90035</b>	<b>7.878</b>	<b>94536</b>

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

## 4.27.8 Gastos de Ventas

**Cuadro 73.** Gastos de ventas

GASTOS DE VENTA																									
Gastos de venta	AÑO 1					AÑO 2					AÑO 3					AÑO 4					AÑO 5				
	Cantida d	Precio Unitario	C. Fijo	C. Variable	Precio Total	Cantida d	Precio Unitario	C. Fijo	C. Variable	Precio Total	Cantida d	Precio Unitario	C. Fijo	C. Variable	Precio Total	Cantid ad	Precio Unitari o	C. Fijo	C. Vari able	Precio Total	Cantid ad	Precio Unitari o	C. Fijo	C. Vari able	Precio Total
Afiches informativos	2.000	0,10	200,00	0	200,00	2.000	0,11	210,00	-	210,00	1.500	0,11	165,38	-	165,38	1.500	0,12	173,64	-	173,64	1.000	0,12	121,55	-	121,55
Hojas volantes	3.000	0,20	600,00	0	600,00	3.000	0,21	630,00	-	630,00	2.000	0,22	441,00	-	441,00	1.500	0,23	347,29	-	347,29	1.000	0,24	243,10	-	243,10
Tripticos	2.000	0,30	600,00	0	600,00	1.800	0,32	567,00	-	567,00	1.500	0,33	496,13	-	496,13	1.000	0,35	347,29	-	347,29	1.000	0,36	364,65	-	364,65
Dominio página web	1	250,00	250,00	0	250,00	1	262,50	262,50	-	262,50	1	275,63	275,63	-	275,63	1	289,41	289,41	-	289,41	1	303,88	303,88	-	303,88
Publicidad radio	200	25,00	5.000,00	0	5.000,00	200	26,25	5.250,00	-	5.250,00	200	27,56	5.512,50	-	5.512,50	200	28,94	5.788,13	-	5.788,13	200	30,39	6.077,53	-	6.077,53
Publicidad en Revistas de Turismo	12	25,00	300,00	0	300,00	9	26,25	236,25	-	236,25	6	27,56	165,38	-	165,38	6	28,94	173,64	-	173,64	6	30,39	182,33	-	182,33
<b>Total</b>	<b>7.213</b>	<b>300,60</b>	<b>6.950,00</b>		<b>6.950,00</b>	<b>7.010</b>	<b>315,63</b>	<b>7.155,75</b>		<b>7.155,75</b>	<b>5.207</b>	<b>331,41</b>	<b>7.056,00</b>		<b>7.056,00</b>	<b>4.207</b>	<b>347,98</b>	<b>7.119,39</b>		<b>7.119,39</b>	<b>3.207</b>	<b>365,38</b>	<b>7.293,04</b>		<b>7.293,04</b>

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

## 4.27.9 Resumen de costos y gastos

**Cuadro 74.** Resumen de costos y gastos del proyecto

Resumen de costos y gastos del proyecto																
	año 1			año 2			año 3			año 4			año 5			
	C. fijo	C. variable	C. total	C. Fijo	C. variable	C. total	C. Fijo	C. variable	C. total	C. Fijo	C. variable	C. total	C. Fijo	C. variable	C. total	
Costos de producción	100,98	115498	115599	100,98	126677	126778	100,98	140314	140415	100,98	152017	152118	100,98	169342	169443	
Gastos de Administración	77775	-	77775	81664	-	81664	85747,32	-	85747,32	90035	-	90035	94536	-	94536	
Gastos de Ventas	6950,00	-	6950,00	7155,75	-	7155,75	7056,00	-	7056,00	7119,39375	-	7119,39	7293,04	-	7293,04	
<b>Total costos de operación</b>	<b>84826,33</b>	<b>115498</b>	<b>200324</b>	<b>88920,84</b>	<b>126677</b>	<b>215598</b>	<b>92904,30</b>	<b>140314</b>	<b>233218</b>	<b>97255,06</b>	<b>152017</b>	<b>249272</b>	<b>101930,44</b>	<b>169342</b>	<b>271273</b>	

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

#### 4.27.10 Ingresos por ventas

Cuadro 75. Ingresos por ventas

INGRESOS POR PAQUETES DEMANDA NACIONAL E INTERNACIONAL															
	2016			2017			2018			2019			2020		
Ingreso por ventas	Cantidad	P unitario	P total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total
Venta paquete 1	959	82	78.811	1002	86	86.439	1045	91	94.703	1090	95	103.730	1136	100	113.505
Venta paquete 2	1439	114	163.588	1503	119	179.421	1568	125	196.577	1636	132	215.313	1705	138	235.604
<b>Total</b>	<b>2398</b>	<b>195,88</b>	<b>242.398</b>	<b>2505</b>	<b>206</b>	<b>265.859</b>	<b>2613</b>	<b>216</b>	<b>291.280</b>	<b>2726</b>	<b>227</b>	<b>319.043</b>	<b>2841</b>	<b>238</b>	<b>349.109</b>
INGRESOS POR UTILIZACION DE AREAS POBLACION LOCAL															
	2016			2017			2018			2019			2020		
INGRESOS POR VENTAS	Cantidad	P unitario	P total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total
Ingreso por utilizar áreas	1094	8,00	8.755	1172	8,40	9.847	1255	8,82	11.068	1343	9,26	12.434	1468	9,72	14.277
Ingresos por alimentación	1094	3,00	3.283	1172	3,15	3.693	1255	3,31	4.151	1343	3,47	4.663	1468	3,65	5.354
<b>Total</b>	<b>1094</b>	<b>11,00</b>	<b>12.039</b>	<b>1172</b>	<b>12</b>	<b>13.540</b>	<b>1255</b>	<b>12</b>	<b>15.219</b>	<b>1343</b>	<b>13</b>	<b>17.096</b>	<b>1468</b>	<b>13</b>	<b>19.631</b>
INGRESOS POR UTILIZACION DE AREAS DEMANDA NACIONAL E INTERNACIONAL															
	2016			2017			2018			2019			2020		
INGRESOS POR VENTAS	Cantidad	P unitario	P total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total	Cantidad	P unitario	Total
Ingreso por utilizar áreas	1481	10,00	14.810	1574	10,50	16.530	1670	11,03	18.408	1768	11,58	20.471	1869	12,16	22.719
alimentación	1481	3,00	4.443	1574	3,15	4.959	1670	3,31	5.522	1768	3,47	6.141	1869	3,65	6.816
<b>Total</b>	<b>1481</b>	<b>13,00</b>	<b>19.253</b>	<b>1574</b>	<b>13,65</b>	<b>21.490</b>	<b>1670</b>	<b>14,33</b>	<b>23.931</b>	<b>1768</b>	<b>15,05</b>	<b>26.612</b>	<b>1869</b>	<b>15,80</b>	<b>29.535</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>273.689</b>			<b>300.889</b>			<b>330.429</b>			<b>362.751</b>			<b>398.275</b>

Fuente: Miranda Elvis (2014)

Elaborado Por: Miranda Elvis

## 4.27.11 Estados Financieros

**Cuadro 76.** Flujo de caja proyectado

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Fuentes						
Inversiones	-	-	-			
Ingreso por ventas	-	273.689,37	300.888,63	330.429,43	362.751,49	398.275,44
Recursos Propios	120.064,56	-	-	-	-	-
Inversionista 1	60.032,28	-	-	-	-	-
Inversionista 2	60.032,28	-	-	-	-	-
Inversionista 3	60.032,28					
Total disponible	300.161,40	273.689,37	300.888,63	330.429,43	362.751,49	398.275,44
Usos						
Compra de activos fijos	256.626,50	-	-	-	-	-
Compra de activos intangibles	1.310,00	-	-	-	-	-
Capital de trabajo neto	42.224,90	-	-	-	-	-
Costos y gastos de operación		200.324,47	215.597,51	233.218,15	249.271,76	271.272,75
Total Usos	300.161,40	200.324,47	215.597,51	233.218,15	249.271,76	271.272,75
(=) Flujo de caja antes de impuestos	-	73.364,90	85.291,12	97.211,28	113.479,72	127.002,69
15% de participaciones de traba.	-	11.004,73	12.793,67	14.581,69	17.021,96	19.050,40
Utilidad antes de impuestos	-	62.360,16	72.497,45	82.629,59	96.457,77	107.952,29
22% de Imp. a la renta	-	13.719,24	15.949,44	18.178,51	21.220,71	23.749,50
Utilidad neta	-	48.640,93	56.548,01	64.451,08	75.237,06	84.202,79
(+) Valor de Salvamento	-	-	-	-	-	169.998,40
Flujo neto efectivo	300.161,40	48.640,93	56.550,01	64.453,08	75.237,06	254.201,18

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

**Cuadro 77.** Estado de resultados proyectado

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>						
<b>RUBROS</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
INGRESOS		273.689,37	300.888,63	330.429,43	362.751,49	398.275,44
(-)Costos de Producción		115.599,12	126.777,64	140.414,83	152.117,68	169.443,29
(=)Utilidad bruta en ventas		158.090,25	174.110,99	190.014,60	210.633,81	228.832,16
(-)Gastos de ventas		6.950,00	7.155,75	7.056,00	7.119,39	7.293,04
(=)Utilidad neta en ventas		151.140,25	166.955,24	182.958,60	203.514,41	221.539,12
(-)Gastos de administración		77.775,35	81.664,12	85.747,32	90.034,69	94.536,42
(=)Utilidad en operación		73.364,90	85.291,12	97.211,28	113.479,72	127.002,69
(-)Gastos de financiamiento		-	-	-	-	-
(=)Utilidad antes de Imp. Y PP		73.364,90	85.291,12	97.211,28	113.479,72	127.002,69
(-)15% Participación trabajadores		11.004,73	12.793,67	14.581,69	17.021,96	19.050,40
(=)Utilidad antes de Imp. a la renta		62.360,16	72.497,45	82.629,59	96.457,77	107.952,29
(-)22% Impuesto a la renta		13.719,24	15.949,44	18.178,51	21.220,71	23.749,50
(=) Utilidad Neta		48.640,93	56.548,01	64.451,08	75.237,06	84.202,79
(+) Depreciación		18.020,09	18.020,09	18.020,09	16.283,93	186.282,32
FLUJO EFECTIVO NETO	300.161,40	66.661,01	74.568,10	82.471,16	91.520,98	270.485,11

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

#### 4.27.12 Evaluación Financiera

**Cuadro 78.** Valor Actual Neto VAN

CALCULO DEL VAN		
AÑOS	FLUJOS EFECTIVO NETO	VAN ANUAL
AÑO 0	- 300.161,40	-300.161,40
AÑO 2016	66.661,01	56.017,66
AÑO 2017	74.568,10	52.657,37
AÑO 2018	82.471,16	48.939,69
AÑO 2019	91.520,98	45.638,65
AÑO 2020	270.485,11	113.346,61
	VAN	16.438,59

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

El VAN es superior a 1; por lo tanto se recomienda la inversión

**Cuadro 79.** Tasa Interna de Retorno

CALCULO DEL TIR		
AÑOS	FLUJOS EFECTIVO NETO	VAN ANUAL
AÑO 0	- 300.161,40	-300.161,40
AÑO 2016	66.661,01	55.125,53
AÑO 2017	74.568,10	50.993,49
AÑO 2018	82.471,16	46.638,51
AÑO 2019	91.520,98	42.800,03
AÑO 2020	270.485,11	104.603,84
	VAN	-
	<b>TIR</b>	<b>21%</b>
	<b>TMAR</b>	<b>19%</b>
	<b>TIR FINANCIERA EXTRAORDINARIA</b>	<b>2%</b>

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

La tasa interna del proyecto es del 21%; es superior a la TMAR del 19% por lo tanto se recomienda la inversión

**Cuadro 80.** Beneficio Costo

CALCULO DEL BENEFICIO/COSTO		
AÑOS	EGRESOS	INGRESOS
Año 0	-300.161,40	0,00
AÑO 2016	18.020,09	56.017,66
AÑO 2017	36.040,17	52.657,37
AÑO 2018	54.060,26	48.939,69
AÑO 2019	70.344,18	45.638,65
AÑO 2020	86.628,11	113.346,61
TOTAL	265.092,80	316.599,98
	B/C = INGRESOS/EGRESOS	1,19

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)

**Elaborado Por:** Miranda Elvis

El beneficio costo señala que por cada dólar invertido, se recibe un dólar con diecinueve centavos, lo que demuestra la rentabilidad del proyecto

**Cuadro 81.** Análisis del punto de equilibrio

<b>CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
Detalle	2016	2017	2018	2019	2020
Numero de paquetes	2.398	2.505	2.613	2.726	2.841
Precio promedio por paquete	136	146	153	161	169
Ingresos	273.689	300.889	330.429	362.751	398.275
Costos variables	115.498	126.677	140.314	152.017	169.342
Costo Fijo	84.826	88.921	92.904	97.255	101.930
Costos Totales	200.324	215.598	233.218	249.272	271.273
Costo variable unitario	48,17	50,58	53,69	55,76	59,61
Costo unitario mínimo	83,55	86,08	89,24	91,44	95,48
<b>P. E. número de paquetes anuales</b>	<b>1.780</b>	<b>1.823</b>	<b>1.948</b>	<b>2.014</b>	<b>2.098</b>
<b>P. E. de ingresos por ventas</b>	<b>131.558</b>	<b>136.064</b>	<b>142.992</b>	<b>148.816</b>	<b>157.476</b>
<b>P. E. Capacidad utilizada</b>	<b>54%</b>	<b>51%</b>	<b>49%</b>	<b>46%</b>	<b>45%</b>
<b>Precio de equilibrio (costo por paquete)</b>	<b>83,55</b>	<b>86,08</b>	<b>89,24</b>	<b>91,44</b>	<b>95,48</b>
Costo unitario medio de equilibrio	95,82	99,35	101,38	104,05	108,19
Margen	52,0575	59,8960	64,0364	69,5035	73,5030
Precio del mercado	165,00	170,00	180,00	185,00	190,00

**Fuente:** Miranda Elvis (2014)**Elaborado Por:** Miranda Elvis

## **CAPITULO V**

### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. Conclusiones**

- ✓ Debido a las características turísticas que posee la parroquia Simón Bolívar, se hace factible la implementación del proyecto, siendo una alternativa única e innovadora acorde a los requerimientos de la demanda.
- ✓ Gracias al estudio de mercado realizado a los turistas nacionales, extranjeros y pobladores de la parroquia Simón Bolívar se logró determinar la demanda que llega a dicho lugar además del nivel de aceptación que tendrá el proyecto. Adicionalmente se crearon paquetes turísticos como principales fuente de apoyo para los otros servicios
- ✓ El proyecto será implantado en un área de 6000 metros cuadrados. Para emprender el proyecto se requiere una inversión de 300.161.40 USD de los cuales el 40% se financiara con recursos propios y el restante 60% será financiado por 3 socios.
- ✓ La rentabilidad del proyecto tiene una tasa interna de retorno TIR del 21% anual siendo superior a la TMAR que es del 19% lo cual hace factible la implementación del proyecto.

## 5.2. Recomendaciones

- ✓ Se recomienda la implementación del proyecto ya que impulsará el turismo en la Parroquia
- ✓ Se debe poner mayor énfasis en lo relacionado a la promoción y publicidad del proyecto tanto a nivel Nacional como Internacional y así poder posicionar la imagen del complejo en un excelente lugar en el mercado turístico.
- ✓ La administración del complejo deberá cuidar el nivel de calidad, ya que independientemente de la categoría que se le otorgue al complejo, la calidad es óptima para mantener la demanda de turistas deseada.
- ✓ Tener en cuenta el estudio de mercado realizado para posibilitar una mejor comercialización de los productos y servicios a ofertar
- ✓ Cumplir estrictamente con la metodología de la investigación basándose en los resultados e indicadores que demuestran la rentabilidad del proyecto durante los cinco años proyectados.
- ✓ A largo plazo ampliar la gama de servicios de los que actualmente se proponen en el proyecto, dependiendo el incremento de la demanda turística.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Ascanio Alfredo (2012), Teoría del turismo, editorial Trillas, México
- Ascanio Alfredo (2012), Marketing Turístico, editorial Trillas México
- Baca Urbina Gabriel (2013), evaluación de proyectos, 7ma edición, editorial McGraw Hill, México
- Boullón Robert (2010) Planificación del espacio turístico 4ta edición, editorial Trillas México
- Cárdenas Fabio (2010), Comercialización del turismo, determinación y análisis de mercados, 3ra edición, editorial Trillas, México
- Córdoba Marcial (2011), Formulación y evaluación de proyectos, 2da edición, editorial Ecoe, Bogotá
- Corporación Nacional de Telecomunicaciones Pastaza (2014)
- Dirección General de Aviación Civil de Pastaza (2014)
- GAD Parroquial de Simón Bolívar (2010), Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial PD y OT Simón Bolívar 2010-2023
- Gallucci Lambin (2009) Dirección de marketing, gestión estratégica y operativa del mercado, 2da edición, editorial McGraw Hill, México
- GADPR Simon Bolívar (2014)
- Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Pastaza (2014)
- Kotler Philip, Bowen Jhon, Makens James, García Jesús, Flores Javier (2011), Marketing turístico, 5ta edición, editorial Pearson Educación, Madrid
- Panosso Alexandre, Lohmann Gilherme (2012), Teoría del turismo conceptos modelos y sistemas, editorial Trillas, México
- Rodríguez Leopoldo (2012), Análisis de estados financieros, un enfoque en la toma de decisiones, editorial McGraw Hill, México

- Sapag Chain Nassir (2011), Proyectos de inversión, formulación y evaluación, 2da edición, editorial Pearson Educación, Chile
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2010)
- Sistema de información para la gestión del Patrimonio Cultural ABACO INPC (2011)
- Varela Rodrigo (2010), evaluación económica de proyectos de inversión, editorial McGraw Hill, México

## LINKOGRAFIA

- Anzil Federico (2012) Estudio Financiero, Recuperado de: <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- Lamb, Hair y McDaniel (2010) Servicios Turísticos en la industria hotelera, Recuperado de: <http://xxxturismoxxx.blogspot.com/2010/02/servicios-turisticos-en-la-industria.html>
- Reglamento General de Actividades Turísticas, Art 31, Recuperado de: <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/Reglamento-Actividades-Turi%CC%81sticas.pdf>
- Rubira Albert (2013) Estrategias de competitividad y desarrollo sostenible para el sector turístico, Recuperado de: <http://competitividadturistica.com/la-demanda-potencial-y-el-mercado-meta/>
- Fontalvo Tomas, Vergara Juan Carlos (2008), Gestión de la calidad en los servicios, Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010e/823/Mapa%20de%20procesos.htm>
- Declaratoria de simón bolivar como parroquia rural, agro ecológica y turística comunitaria (2013), Recuperado de: [http://www.soberaniaalimentaria.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/resoluci%C3%B3n\\_sim%C3%B3nbol%C3%ADvar.pdf](http://www.soberaniaalimentaria.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/resoluci%C3%B3n_sim%C3%B3nbol%C3%ADvar.pdf)
- Varela (2010) Estudio de factibilidad y proyectos, Recuperado de : <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- Hernández Iván (2010) Diagnostico turístico, Recuperado de: <http://ecoturismogenuino.ning.com/profiles/blogs/el-diagnostico-turistico>
- Instituto nacional de patrimonio cultural (2015) sistema de información para la gestión de patrimonio cultural, Recuperado de : <http://www.inpc.gob.ec/sistema-de-informacion-para-la-gestion-de-bienes-culturales-abaco>
- Boullón Robert (2010) Planificación del espacio turístico, Recuperado de: [http://www.academia.edu/7023645/Planificaci%C3%B3n\\_del\\_espacio\\_tur%C3%ADstico.\\_Roberto\\_Boull%C3%B3n](http://www.academia.edu/7023645/Planificaci%C3%B3n_del_espacio_tur%C3%ADstico._Roberto_Boull%C3%B3n)
- Ministerio de salud pública (2014) permiso de funcionamiento de locales, Recuperado de: <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>

# **ANEXOS**

ANEXO N°2: Encuesta aplicada a turistas nacionales y extranjeros que visitan el Cantón Pastaza



Universidad Estatal Amazónica



ENCUESTA A TURISTAS DE LA PARROQUIA SIMON BOLIVAR

Nombre del Técnico: Elvis Miranda

Número de Encuesta: \_\_\_\_\_

Fecha: Día  Mes  Año

1.1 Género: Masculino  Femenino  1.2 Edad:

1.3 Procedencia: Nacional  Ciudad  Extranjero  País de Residencia

1.4 Educación: Primaria  Secundaria  Técnica  Universidad  Maestría  Doctorado  Pos Doctorado

1.5 Profesión/Ocupación: Estudiante  Profesional independiente  Empleado Sector Público   
 Empleado Sector Privado  Comerciante  Negocio Propio  Quehaceres Domésticos   
 Desempleado  Jubilado  Otro: \_\_\_\_\_

1.6 Ingreso Mensual: Menor de 500\$  De 501\$ a 1.000 \$  Mayor de 1.001\$

2.1 ¿En qué medios buscó información para su viaje al Cantón Pastaza? (puede marcar más de uno):

Internet <input type="checkbox"/>	Consulta a familiares / amigos <input type="checkbox"/>	Embajada/Consulado de Ecuador <input type="checkbox"/>
Agencias de viajes <input type="checkbox"/>	Guías/Revistas turísticas <input type="checkbox"/>	Noticias/Reportajes/Documentales <input type="checkbox"/>
Campaña Publicitaria en Medios <input type="checkbox"/>	ITUR <input type="checkbox"/>	No buscó información <input type="checkbox"/>

2.2 ¿Es la primera vez que visita el Cantón Pastaza? Si  No

3.5 ¿Cuántas veces la ha visitado antes?

2.3 ¿Cuáles son sus principales motivos de visita? (puede marcar más de uno):

Conocer el Cantón Pastaza <input type="checkbox"/>	Vacaciones / feriado <input type="checkbox"/>	Visita a familiares / amigos <input type="checkbox"/>
Hacer turismo <input type="checkbox"/>	Descanso <input type="checkbox"/>	Negocios <input type="checkbox"/>

3.1 ¿Con qué tiempo planificó su viaje al Cantón Pastaza?

Menos de 1 semana  1 semana  De 2 a 3 semanas  1 mes  Más de 1 mes  No Planificó

3.2 ¿Con quién viaja Ud.? Solo  Pareja  Familia  Amigos  Grupos organizados

3.3 ¿Visitó algún atractivo turístico? Si  No  3.4. ¿Qué tipo? Natural  Cultural  Diversión

3.5 ¿Qué atractivos turísticos visitó en el Cantón Pastaza? (puede marcar más de uno):

Parque Pedagógico Etno-Botánico Omaere <input type="checkbox"/>	Parque Real de Aves Exóticas <input type="checkbox"/>	Parque Acuático Morete Puyo <input type="checkbox"/>
Criadero de Vida Silvestre Fátima <input type="checkbox"/>	Paseo Turístico del Río Puyo <input type="checkbox"/>	
Complejo Turístico Etno- Ecológico Indichuris <input type="checkbox"/>	Cascada Ola vida <input type="checkbox"/>	Otro _____



3.8 ¿Usó alguna agencia turística para su viaje? Si  No  ¿Cuál? \_\_\_\_\_

3.9 Si se quedó una noche o más en el Cantón Pastaza, ¿qué tipo de alojamiento utilizó

Hotel  Hostal  Hostería  Casa de familiares o amigos  Pensiones

Otro \_\_\_\_\_

3.10 ¿Cuánto gastó durante su estadía en el Cantón Pastaza?

Menos de 50\$  De 50\$ a 100\$  De 101\$ a 200\$  De 201\$ a 300\$  Mayor de 300\$

3.11 ¿Regresaría al Cantón Pastaza? Sí  Indeciso  No

4.1 ¿Conoce la parroquia Simón Bolívar?

Sí  No

4.2 ¿Visitó algún establecimiento turístico en la Parroquia Simón Bolívar?

Sí  No

4.3 ¿Que establecimientos turísticos ha visitado en la Parroquia Simón Bolívar

Bosque Protector Arutam  Jardín Botánico Jintim  Mirador Nuevos Horizontes   
Cuevas de los Tayos  Centro Shuar Consuelo  Otro \_\_\_\_\_

4.4 ¿Cuan satisfecho esta con su visita a la Parroquia Simón Bolívar?

Satisfecho  Insatisfecho

4.5 ¿En caso de construirse un complejo turístico en la Parroquia Simón Bolívar haría usted uso de sus instalaciones?

SI  NO

4.6 ¿En caso de que el complejo oferte paquetes turísticos haría uso de los mismos?

SI  NO

4.7 ¿Qué servicios debería ofertar el complejo turístico

Alojamiento  Alimentación  salón de recepciones  Área de recreación   
Otro \_\_\_\_\_

4.8 Que tipo de comida le gustaría que se oferte

Típica  Rápida  Gourmet  Vegetariana

Otro \_\_\_\_\_

4.9 ¿Que actividades le gustaría realizar en un complejo turístico?

ANEXO N°2: Calendario de Feriados Ecuador 2015



**CALENDARIO DE FERIADOS NACIONALES ECUADOR - 2015**

FECHA CÍVICA / RELIGIOSA	DÍA DE DESCANSO DECRETADO	FERIADO PREVISTO
<b>Año Nuevo</b> (01 de Enero)	Jueves 01, viernes 02, sábado 03 y domingo 04 de enero (Según Decreto Ejecutivo N° 1162 de 03 de mayo de 2012)	<b>ENERO</b> Jueves 01 Viernes 02 Sábado 03 Domingo 04
<b>Carnaval *</b>	Lunes 16 y martes 17 de febrero (Según Decreto Ejecutivo N° 1162 de 03 de mayo de 2012)	<b>FEBRERO</b> Sábado 14 Domingo 15 Lunes 16 Martes 17
<b>Viernes Santo</b>	Viernes 03 de abril	<b>ABRIL</b> Viernes 03 Sábado 04 Domingo 05
<b>Día del Trabajo</b> (01 de mayo)	Viernes 01 de mayo	<b>MAYO</b> Viernes 01 Sábado 02 Domingo 03
<b>Batalla de Pichincha</b> (24 de Mayo)	Domingo 24 de mayo	<b>MAYO</b> Sábado 23 Domingo 24
<b>Primer Grito de Independencia</b> (10 de Agosto)	Lunes 10 de Agosto	<b>AGOSTO</b> Sábado 08 Domingo 09 Lunes 10
<b>Independencia de Guayaquil</b> (09 de Octubre)	Viernes 09 de Octubre	<b>OCTUBRE</b> Viernes 09 Sábado 10 Domingo 11
<b>Día de Difuntos e Independencia de Cuenca</b> (02 y 03 de Noviembre)	Lunes 02 y martes 03 de noviembre	<b>NOVIEMBRE</b> Sábado 31 (octubre) Domingo 01 Lunes 02 Martes 03
<b>Navidad</b> (25 de Diciembre)	Viernes 25 de diciembre	<b>DICIEMBRE</b> Viernes 25 Sábado 26 Domingo 27

\* Según Decreto Ejecutivo No. 1162 de 03 de mayo de 2012, los dos días de Carnaval se recuperarán sin recargo alguno los dos sábados subsiguientes a la suspensión.

Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador (2015)

Elaborado por: Miranda Elvis



REGISTRO DE DATOS DE LOS ATRACTIVOS TURISTICOS

FICHA PARA INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURISTICOS  
MINISTERIO DE TURISMO

1. DATOS GENERALES

ENCUESTADOR: ..... FICHA No.....  
 SUPERVISOR EVALUADOR:..... FECHA : .....  
 NOMBRE DEL ATRACTIVO: .....  
 PROPIETARIO: .....  
 CATEGORÍA: ..... TIPO: ..... SUB TIPO: .....

2. UBICACIÓN

LATITUD:

LONGITUD:

PROVINCIA: ..... CANTÓN: ..... LOCALIDAD: .....  
 CALLE: ..... NÚMERO: ..... TRANSVERSAL: .....

3. CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

NOMBRE DEL POBLADO: ..... DISTANCIA(km): .....  
 NOMBRE DEL POBLADO: ..... DISTANCIA(km): .....

4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

C  
A  
L  
I  
D  
A  
D

V  
A  
L  
O  
R  
  
I  
N  
T  
R  
I  
N  
S  
E  
C  
O

ALTURA (m.s.n.m.): ..... TEMPERATURA (°C): ..... PRECIPITACIÓN PLUVIOMETRICA (cm<sup>3</sup>): .....



C A L I D A D	V A L O R  E X T R I N S E C O	4. USOS (SIMBOLISMO)	5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO
			ALTERADO <input type="checkbox"/> NO ALTERADO <input type="checkbox"/>
			DETERIORADO <input type="checkbox"/> CONSERVADO <input type="checkbox"/> EN PROCESO DE DETERIORO <input type="checkbox"/>
			CAUSAS: .....
			5.1 PATRIMONIO (Atractivos Culturales)
			Nombre: .....
			Fecha de Declaración: .....
			Categoría: Patrimonio de la Humanidad <input type="checkbox"/> Patrimonio del Ecuador <input type="checkbox"/>
			6. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ENTORNO
			ALTERADO <input type="checkbox"/> NO ALTERADO <input type="checkbox"/>
	DETERIORADO <input type="checkbox"/> CONSERVADO <input type="checkbox"/> EN PROCESO DE DETERIORO <input type="checkbox"/>		
	CAUSAS: .....		

7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y DE ACCESO

TIPO	SUBTIPO	ESTADO DE LAS VIAS			TRANSPORTE	FRECUENCIAS				TEMPORALIDAD DE ACCESO
		B	R	M		DIARIA	SEMANAL	MENSUAL	EVENTUAL	
TERRESTRE	ASFALTADO				BUS					DIAS AL AÑO
	LASTRADO				AUTOMOVIL					
	BMPEDRADO				4X4					DIAS AL MES
	SENDERO				TREN					Culturales: Día Inicio: Día Fin:
ACUATICO	MARITIMO				BARCO					Naturales:
					BOTE					
AEREO	FLUMIAL				CANDA					HORAS AL DIA
					OTROS					Culturales: Día Inicio: Día Fin:
					AVION					Naturales:
					AMONETA					
					HELICOPTEROS					

Observaciones:

ANEXO N°3: Ficha para Inventario de atractivos turísticos



**Elaborado por:** Miranda Elvis

**Fuente:** Ministerio de Turismo del Ecuador (2014)