

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO.
“HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE PICHINCHA”



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FINCA
AGROECOLOGICA CON FINES TURISTICOS Y EDUCATIVOS AL
INTERIOR DEL VOLCÁN PULULAHUA.**

Trabajo de titulación presentada como requisito para obtención del título de:

TEGNOLOGIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Nombre del autor:

Rosa Matilde Chipantasi Murminacho

Tutor del Trabajo de Titulación:

Ing. Blanca A- Jiménez D., MSc.

Quito, 21 de febrero de 2020

Aprobación del tutor

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación, aprobado por el Honorable Consejo Directivo del Instituto Tecnológico Superior “Honorable Consejo Provincial de Pichincha” certifico:

Que el trabajo **Estudio de factibilidad para la creación de una finca agroecológica con fines turísticos y educativos al interior del volcán Pululahua.**, presentado por la estudiante Rosa Matilde Chipantasi Murminacho de la promoción 33 de Administración de Empresas, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Titulación que el señor rector designe

Quito, 21 de febrero de 2020

Atentamente,

Ing. Blanca A- Jiménez D., MSc.

Cédula: 1710755305

Autoría del Trabajo de Titulación

El abajo firmante, en calidad de estudiante de la Carrera en Tecnología en Administración de Empresas 33 promoción, declara que los contenidos de este Trabajo de Titulación, requisito previo a la obtención del Grado de Tecnología en Administración de Empresas, son originales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, 21 de febrero de 2020

Atentamente,

Rosa Matilde Chipantasi Murminacho

C.I. 171416046-0

Dedicatoria

Este trabajo va dedicado principalmente a Dios quien me ha dado la oportunidad, fuerza y valor para poder continuar en esta etapa de vida.

Dedico este trabajo a mi esposo Ademar Fernando Flores Santillán e hijos María Fernanda, Franco Ademar y Sulli Corina, quien hoy en día son la fuerza y apoyo más importante para construir un futuro mejor.

A mi padre y madre, primero por el ejemplo de vida y por ser la base de formación espiritual y académica de quien hoy una vez más agradece a Dios por los mejores padres del mundo.

Como tener presente a todas y cada una de las personas quienes de una u otra manera han aportado en mi proceso de formación, quienes de seguro estarán orgullosos por haber llegado a este nivel.

Agradecimiento

Agradezco principalmente Dios por darnos la oportunidad de vivir, generando fortaleza, constancia y dedicación como parte fundamental de haber llegado a esta instancia de la vida.

De igual manera expreso mi sentimiento de gratitud ante el Instituto Tecnológico Superior Honorable Consejo Provincial de Pichincha por abrir la oportunidad para que las personas que decidimos continuar el proceso académico lo podamos hacer.

Al señor Doctor Edgar Espinosa, Rector del ITSHCPP por tener la sabiduría para direccionar los correctos destinos de nuestro querido instituto.

Reconozco la labor realizada por todo el personal docente y administrativo en miras de un mejor proceso de formación estudiantil.

Finalmente agradezco a mis compañeros y maestros por el impulso colectivo para llegar a cumplir mi objetivo.

ÍNDICE

Aprobación del tutor	ii
Autoría del Trabajo de Titulación	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
INTRODUCCIÓN	xvi
TEMA.	16
PROBLEMA	2
OBJETIVOS	2
1 Objetivos generales.	2
2 Objetivos específicos	2
JUSTIFICACIÓN.	3
CAPITULO I.....	5
FUNDAMENTACIÓN TEORICA.....	5
1 MARCO TEORICO.....	5
1.1 Estudio de factibilidad.....	5
1.1.1 Elementos del estudio de factibilidad.....	5
1.2. Agroecología	7
1.3. Turismo.	8

1.4. Volcán Pululahua	9
CAPITULO II	12
2 ESTUDIO DE MERCADO	12
2.1 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO.....	12
2.2 SECTOR INDUSTRIAL AL QUE PERTENECE EL PRODUCTO.....	14
2.3. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO CONSUMIDOR.....	15
2.4. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO COMPETIDOR.	17
2.5. ANTECEDENTES Y PERSPECTIVA DEL SECTOR COMERCIAL.....	17
2.6. LA DEMANDA	18
2.6.1 OBJETIVO DEL ANALISIS	18
2.6.2 VARIABLES.....	19
2.6.3 COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA DEMANDA	19
2.6.4 PROYECCION DE LA DEMANDA.....	20
2.7 LA OFERTA	21
2.7.1 EMPRESAS OFERTANTES DEL PRODUCTO.....	21
2.7.2 PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LAS EMPRESAS OFERTANTES.....	22
2.7.3 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA	22
2.7.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	24
2.8 DEMANDA INSATISFECHA.....	25
2.8.1 CALCULO Y GRAFICO DE LA DEMANDA INSATISFECHA.	25
2.8.2 CONDICIONES QUE DEFINEN LA DEMANDA INSATISFECHA....	26

2.9. SEGMENTACIÓN	26
2.9.1 DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES DE SEGMENTACIÓN A PRIORI.....	26
2.9.2. SEGMENTACIÓN A PRIORI.....	26
2.9.3 CUANTIFICACION DEL MERCADO.....	27
2.9.4 MERCADO OBJETIVO	27
2.9.5 CALCULO DE LA MUESTRA.....	28
2.9.6 SELECCIÓN DEL TIPO DE MUESTREO	28
2.9.7 Tabulación y gráficos.	31
2.10 MARKETING MIX	44
2.10.1 PRECIO	44
2.10.2 PRODUCTO	44
2.10.3 PLAZA	45
2.10.4 PROMOCIÓN	45
CAPITULO III.....	46
3. ESTUDIO TÉCNICO.....	46
3.1 CAPACIDAD DEL PROYECTO.	46
3.2 TAMAÑO OPTIMO DEL PROYECTO	47
3.3 Estudio de localización.....	48
3.3.1 Macro localización.....	48
3.3.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS	50
3.3.2.1 VENTAJAS	50

3.3.2.2 DESVENTAJAS.....	50
3.4 INGENIERIA DEL PROYECTO	51
3.4.1 LISTADO DE CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO	51
3.4.2 ORGANIGRAMA DEL PEROSNAL	52
3.5 CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO.....	53
3.6 FILOSOFIA EMPRESARIAL.....	53
3.7 ESTRATEGIA	54
3.8 ANALSISI DE VIALBILIDAD AMBIENTAL.....	54
CAPITULO IV.....	55
4.1 ESTUDIO FIANCIERO.....	55
4.1.1 PRESUPUESTO DE VENTAS.....	55
4.1.2 COSTOS DE VENTAS.....	55
4.1.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y NECESIDAD DE MANO DE OBRA	
.....	56
4.1.4 INVERSION INICIAL DE ACTIVOS FIJOS.....	58
4.1.5 CAPITAL DE TRABAJO Y ESTRUCTURA INICIAL DE LA	
INVERSIÓN.....	58
4.2. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.	59
4.2.1. ESTADOSD E RESULTADOS PROYECTADOS.....	59
4.2.1.1. Flujo de caja con apalancamiento.....	61
4.2.1.2. Flujo de caja sin apalancamiento.....	62
4.3 BALANCE GENRAL.....	63

4.4 EVALUACIÓN.....	63
4.4.1 EVALUACIÓN DEL TIR Y EL VAN	63
4.4.2. LA TMAR.	64
1.1.1 4.4.3. PUNTO DE EQUILIBRIO.	64
4.4.4. ROE = Return Over Equity = Rendimiento de capital propio.....	65
4.4.5. ROI (Return on Investment) = Retorno sobre la inversión.....	66
4.4.6 ANÁLISIS COSTOS BENEFICIOS.....	66
.....	66
RECOMENDACIONES.....	68
Referencias Bibliográficas	69
Anexos	73

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 INSTITUCIONES EDUCATIVAS DEL SECTOR.....	16
TABLA 2 DEMANDA ESTUDIANTIL LOCAL.	18
TABLA 3 DATOS DE VISITANTES TOMADOS DEL SIB.....	21
TABLA 4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.	21
TABLA 5 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.	24
TABLA 6 DATOS DE VISITANTES RGP	27
TABLA 7 INSTITUCIONES EDUCATIVAS LOCALES	27
TABLA 8 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.	28
TABLA 9 EDAD DE ENCUESTADOS.	31
TABLA 10 SEXO DE LOS ENCUESTADOS.	31
TABLA 11 NACIONALIDAD DE LOS ENCUESTADOS.	31
TABLA 12 PREGUNTA 1.....	33
TABLA 13 PREGUNTA 2.....	34
TABLA 14 PREGUNTA 3.....	35
TABLA 15 PREGUNTA 4.....	36
TABLA 16 PREGUNTA 5.....	37
TABLA 17 PRECIO	TABLA 18 RECOMENDACIÓN. 38
TABLA 19 VARIEDAD.	38
TABLA 20 PREGUNTA 7.....	40
TABLA 21 PREGUNTA 8.....	41
TABLA 22 PREGUNTA 9.....	42

TABLA 23 PREGUNTA 10.....	43
TABLA 24 PRESUPUESTO DE VENTAS.....	55
TABLA 25 CAPITAL DE TRABAJO Y COSTOS DE VENTA	55
TABLA 26 GASTOS ADMINISTRATIVOS.	56
TABLA 27 GASTOS MANO DE OBRA.....	56
TABLA 28 PRESUPUESTO DE REMUNERACIÓN DE SOCIOS.....	57
TABLA 29 PROYECCIÓN ANUAL DE SUELDOS Y SALARIOS	57
TABLA 30 PRESUPUESTO PROYECTADO DE BENEFICIOS.....	57
TABLA 31 INV. INICIAL DE ACTIVOS FIJOS.....	58
TABLA 32 ESTRUCTURA INICIAL DE LA INVERSIÓN.	58
TABLA 33 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.	59
TABLA 34 TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO.	59
TABLA 35 ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS.	60
TABLA 36 FLUJO DE CAJA CON APALANCAMIENTO	61
TABLA 37 COSTO PROMEDIO PONDERADO.....	61
TABLA 38 FLUJO DE CAJA SIN APALANCAMIENTO.....	62
TABLA 39 TASA DE DESCUENTO.	62
TABLA 40 BALANCE GENERAL.	63
TABLA 41 TIR Y VAN.....	63
TABLA 42 TMAR.....	64
TABLA 43 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	64
TABLA 44 ROE	65

TABLA 45 ROI	66
TABLA 46 ANÁLISIS COSTO BENEFICIO.....	66

ÍNDICE DE GRÁFICOS

ILUSTRACIÓN 1 FOTOGRAFÍA DEL TERRENO PARA EL PROYECTO	14
ILUSTRACIÓN 2 FOTOGRAFÍA TOPOGRÁFICA DEL TERRENO.	14
ILUSTRACIÓN 3 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESAS.	15
ILUSTRACIÓN 4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	21
ILUSTRACIÓN 5 IMÁGENES DE OFERTANTES	22
ILUSTRACIÓN 6 PROYECCIÓN DE LA OFERTA	24
ILUSTRACIÓN 7 DEMANDA INSATISFECHA.....	25
ILUSTRACIÓN 8 PORCENTAJE DE EDAD DE LOS ENCUESTADOS.	
ILUSTRACIÓN 9 PORCENTAJE DE GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS.	31
ILUSTRACIÓN 10 PORCENTAJE POR NACIONALIDAD.....	32
ILUSTRACIÓN 11 PREGUNTA 1	33
ILUSTRACIÓN 12 PREGUNTA 2	34
ILUSTRACIÓN 13 PREGUNTA 3.....	35
ILUSTRACIÓN 14 PREGUNTA 4.....	36
ILUSTRACIÓN 15 PREGUNTA 5	37
ILUSTRACIÓN 16 PRECIO.	ILUSTRACIÓN 17
RECOMENDACIÓN.....	38
ILUSTRACIÓN 18 VARIEDAD.	38
ILUSTRACIÓN 19 PREGUNTA 7	40
ILUSTRACIÓN 20 PREGUNTA 8.....	41
ILUSTRACIÓN 21 PREGUNTA 9.....	42

ILUSTRACIÓN 22 PREGUNTA 10.....	43
ILUSTRACIÓN 23 LOGOTIPO DE LA FINCA.	45
ILUSTRACIÓN 24 DISEÑO DE FINCA.....	46
ILUSTRACIÓN 25 TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO	47
ILUSTRACIÓN 26 MAPA PARROQUIA CALACALI.	48
ILUSTRACIÓN 27 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL BIEN O SERVICIO.	51
ILUSTRACIÓN 28 ORGANIGRAMA DEL PERSONAL.	52
ILUSTRACIÓN 29 PUNTO DE EQUILIBRIO.	65

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo nos permite visualizar la radiografía de un Proyecto de Grado, donde se fusiona la conservación con la Administración, permitiendo así demostrar que la Administración de empresas, en lo privado, público, así como en el manejo de recursos naturales es muy importante, es así que en primer capítulo tenemos los conceptos de cada termino con el debido respaldo de su información.

En el capítulo II tenemos todo sobre el Estudio de mercado, la oferta, la demanda, demanda insatisfecha, es decir el nudo de todo este proyecto, donde paso a paso vamos despejando las dudas, a través de una exhaustiva investigación bibliográfica y de campo, como es el caso de aplicación de las encuestas dejando visualizar de forma más clara y concreta el proyecto a ejecutarse.

En el tercer capítulo se hará un análisis de la parte técnica administrativa lo que nos permitirá conocer los procesos de cuanto personal necesito y cómo será su contratación.

En la última parte se hará un análisis del tema financiero, para visualizar el costo de la inversión, cuanto vender para recuperar la inversión inicial y poder tener una utilidad que nos permita hacer de este proyecto una forma de vida que ayude a generar plazas de trabajo para más gente local.

La parte final, estarán las conclusiones, y recomendaciones del proyecto, así como los datos bibliográficos que demostrarán la verdad de la información plasmada en este trabajo.

TEMA.

Estudio de factibilidad para la creación de una finca agroecológica con fines turísticos y educativos al interior del volcán Pululahua.

PROBLEMA

¿La reducida oferta de actividades ecológicas con información complementaria hace que el visitante pierda o no desarrolle el interés por visitar el volcán Pululahua por un tiempo mayor a 1 hora, fomentando así la necesidad para la creación de una finca agroecológica con fines turísticos y educativos al interior del volcán Pululahua?

OBJETIVOS

1 Objetivos generales.

- Estudiar la factibilidad para la creación de una finca agroecológica con fines turísticos y educativos en el volcán Pululahua, mediante la investigación bibliográfica y de campo para la solución del problema planteado, el cual permite a sus beneficiarios deleitarse de una variada oferta de actividades turística y educativas al interior de uno de los dos volcanes habitados del mundo.

2 Objetivos específicos

1. Investigar en fuentes bibliográficas la base teórica para la creación de una finca agroecológica que realice actividades turísticas y educativas en el volcán Pululahua, permitiendo de esta manera la proyección de la viabilidad del proyecto.
2. Diagnosticar la situación actual de la oferta turística al interior del volcán Pululahua, mediante la aplicación de las distintas herramientas para la recolección de datos, que midan la necesidad para la creación de la finca agroecológica.
3. Elaborar el estudio técnico – administrativo para la creación de una finca agroecológica en el volcán Pululahua, considerando los datos recopilados en la fase de diagnóstico.
4. Medir la rentabilidad económica del proyecto de finca agroecológica en el volcán Pululahua, analizando los índices financieros que la inversión y nivel de ventas esperado arrojen.

JUSTIFICACIÓN.

La Comunidad Pululahua, se encuentra ubicada de forma estratégica la interior de la “Reserva Geobotánica” única en su categoría de manejo dentro del SNAP., una de las áreas más visitas por turistas nacionales y extranjeros, ya que es uno de los dos únicos Volcanes habitados en el mundo, por su cercanía a la Capital ecuatoriana y la gran biodiversidad que se encuentra en este lugar, tanto en flora como en fauna, entre los grupos de plantas más comunes están las bromelias y las orquídeas, entre ellas la pequeña y morada maigua, muy común en la reserva.

También se pueden observar zagalitas, zapatitos, colcas, sigses, pumamaquis, taxos silvestres y allpa chocho, entre otras. Se han registrado 180 especies de aves, entre las que se pueden mencionar el águila pechinegra o guarro, el quilico, el mirlo, el huiracchuro, varias especies de colibríes e inclusive pavas de monte en algunos sectores. Entre los mamíferos están lobos de páramo y zorrillos, cuyas evidencias (heces) se observan al recorrer los senderos; hay soches o venados pequeños, ardillas, zarigüeyas e inclusive existen una especie paraguas de gran importancia para la conservación que es el oso de anteojos. En la parte más baja de la reserva se pueden ver armadillos y guatusas. Así como reptiles y anfibios, hace de este sitio muy apreciado para realizar diversidad de actividades recreativas y complementarias para los visitantes y en especial para el gran público estudiantil de todo el D.M.Q. La cual por experiencia en el sector la visitan más los jóvenes desde los 8 años hasta los 15, respectivamente con sus maestros de escuelas bajo la modalidad de vistas educativas.

En la actualidad el crecimiento del turismo dentro de la economía del país lleva a proponer un Estudio de Factibilidad para la creación de una finca agroecológica turística en el Volcán Pululahua, respondiendo a varias necesidades locales, como la falta de empleo, la migración de su gente, el desarrollo de una agricultura de monocultivos de maíz, la pérdida de su identidad cultural, así como la gran cantidad de profesionales que al obtener su título no encuentran un trabajo. El inadecuado manejo administrativo del recurso ecológico ha provocado la migración de los habitantes del sector de Pululahua a la capital, generando la desocupación y en el mejor de los casos el autoempleo.

Demostrando que si se puede realizar un aprovechamiento de forma sustentable y sostenible de los recursos naturales que nos brindan las Áreas Protegidas a través de su

dedicación a la conservación, si bien es cierto que los objetivos de creación de las áreas protegidas es eminentemente la conservación, en la actualidad estos han cambiado para que los actores locales aprovechen de este recurso para el Sumak Kawsay que la Constitución de la República nos garantiza.

Este espacio se enfocará en la creación de la Finca desde su inicio de una forma planificada y aprovechando todos los espacios, realizando una producción con agricultura amigable con el ambiente, respetando el entorno natural para que los visitantes aprendan el cultivo y crianza de productos y animales menores, realizar el consumo de estos, generando el valor agregado a todo lo producido, mejorando así la calidad de vida de las personas que viven y visitan la finca. Además de dar otros servicios complementarios como áreas de camping, una chiva informativa al interior de la reserva permitiendo llegar a los sitios más lejanos, el vivero forestal donde se fomente la recuperación y producción de especies nativas del sector, para que sean reforestadas en los espacios en recuperación, para lo cual tenemos al personal de apoyo técnico de la Reserva Geobotánica para su aplicación y seguimiento.

El turismo en esta lugar motivado a lugareños a realizar su inversión personal y en sus propiedades realizar construcciones con fines de turismo, pero con expectativas de un turista que busca el lujo y la comodidad por descanso sin darse cuenta que el boom del ecoturismo o turismo de naturaleza a nivel mundial está generando grandes réditos económicos, y si ellos lo hacen porque quienes somos originarios de este bello lugar no lo podríamos llegar a realizar aplicando todas las herramientas de la Administración de Empresas, ya que lo que se generaría con esta idea de negocio es un empresa familiar que genere fuentes de trabajo para todos los miembros de la misma.

CAPITULO I

FUNDAMENTACIÓN TEORICA

1 MARCO TEORICO

1.1 Estudio de factibilidad.

El estudio de factibilidad es un proceso de aproximaciones constantes, donde se define el problema por resolver. Para ello es parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen el estudio técnico, económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran. (Santos, 2008)

El estudio de factibilidad es un instrumento, nos permite realizar una toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre operativa. Se formula con información que tiene la menor veracidad posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, para tomará la decisión de proceder o no con su implementación. (Jose, 2005)

1.1.1 Elementos del estudio de factibilidad.

- **Resumen de Proyecto.**

Presenta los contenidos más importantes de la ejecución de proyecto.

- **Estudio de Mercado.**

Realiza el análisis de la demanda de los productos o servicios del proyecto en estudio, así como estudios de las necesidades de materia prima para el procesamiento, características y precios del producto o servicio, y problemáticas en los canales de comercialización, etc. (SlideShare, 2014)

- **Tamaño del Proyecto.**

Se establece la cantidad de bienes o servicios a producir en la unidad de tiempo, cogiendo como base la cantidad técnica, mercado y localización de este.

- **Localización del Proyecto.**

Se considera y analiza, el macro y la micro localización, así como los aspectos que influyen en el proyecto, como los servicios básicos, mano de obra y mercado.

- **Ingeniería del Proyecto**

Aquí se considera los elementos técnicos del proyecto, tales como: procesos, especificaciones de materia prima, recursos humanos, construcción, planos y distribución en planta.

- **Inversiones.**

Se determina los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Se cuantifica las inversiones en cantidades monetarias. (SlideShare, 2014)

- **Financiamiento.**

Se identifica las posibles fuentes de financiamiento, haciendo comparaciones y estableciendo las mejores fuentes para el proyecto en cuestión.

- **Presupuesto de Ingresos y Gastos.**

Debe efectuarse el presupuesto de ingresos y egresos durante la vida útil del proyecto, o mientras se posean deudas pendientes de pago, y hasta la cancelación de estas.

- **Evaluación del Proyecto.**

Comprende en el análisis técnico, económico y social del proyecto, debe hacerse con personal técnico en las áreas, existen dos áreas de evaluación de proyectos, siendo la evaluación privada y la evaluación social. (SlideShare, 2014)

- **Ejecución del proyecto.**

Luego de todo lo anterior, se decide poner en marcha el proyecto, debe actualizarse la información recabada, y comenzar con los contactos respectivos para comenzar con la etapa de operación del proyecto. (SlideShare, 2014)

- **Operación o Funcionamiento del Proyecto.**

Es la puesta en marcha del proyecto, se comienza con la producción de los bienes o servicios y distribución del producto, etc. Con el inicio de esta etapa se dice que finaliza el proyecto. (SlideShare, 2014).

1.2. Agroecología

Agroecología es la ciencia y la aplicación de conceptos y principios ecológicos al estudio, el diseño y la gestión de las interacciones ecológicas en los sistemas agropecuarios. Este enfoque sistémico integral en materia de desarrollo de los sistemas agropecuarios y alimentarios se basa en muy diversas técnicas, prácticas e innovaciones, que incluyen los conocimientos locales y tradicionales además de los de la ciencia moderna. (Boletín agrario.com, 2020)

Prácticas promovidas y aplicadas según enfoque de la agricultura convencional. No se debe descuidar ni negar que la aplicación de las prácticas e innovaciones tecnológicas convencionales incrementa la producción agrícola, pero tampoco se puede negar que su práctica en actividades agrícolas deteriora los recursos naturales. (Boletín agrario.com, 2020)

El término agroecología ha llegado a significar muchas cosas. Definida a grosso modo, la Agroecología a menudo incorpora ideas sobre un enfoque de la agricultura más ligado

al medio ambiente y más sensible socialmente; centrada no sólo en la producción sino también en la sostenibilidad ecológica del sistema de producción. A esto podría llamarse el uso normativo o prescriptivo del término agroecología, porque implica un número de características sobre la sociedad y la producción que van mucho más allá de los límites del predio agrícola.

En un sentido más restringido, la agroecología se refiere al estudio de fenómenos netamente ecológicos dentro del campo de cultivo, tales como relaciones depredador/presa, o competencia de cultivo/maleza. En el corazón de la Agroecología está la idea que un campo de cultivo es un ecosistema dentro del cual los procesos ecológicos que ocurren en otras formaciones vegetales, tales como ciclo de nutrientes, interacción depredadora/presa, competencia, comensalía y cambios sucesiones, también se dan. La Agroecología se centra en las relaciones ecológicas en el campo y su propósito es iluminar la forma, la dinámica y las funciones de estas relaciones. En algunos trabajos sobre agroecología está implícita la idea que, por medio del conocimiento de estos procesos y sus relaciones, los sistemas agroecológicos pueden ser administrados mejor, con menores impactos negativos en el medio ambiente y la sociedad, más sostenidamente y con menor uso de insumos externos. (Prager, 2000)

1.3. Turismo.

El turismo es un fenómeno social, cultural y económico relacionado con el movimiento de las personas a lugares que se encuentran fuera de su lugar de residencia habitual por motivos personales o de negocios/profesionales. Estas personas se denominan visitantes y

el turismo tiene que ver con sus actividades, de las cuales algunas implican un gasto turístico. (OMT, 2005)

Si el mero hecho del desplazamiento es lo que vincula a todos estos grupos e individuos, sean cuales fueren sus motivaciones individuales, su número, sus constricciones sociales, pautas culturales, medios disponibles y recursos utilizados, me pregunto qué criterios impedirían llevar a cabo, entonces, una Historia Natural del turismo y dar cabida en ella a las anguilas, los ñúes, las mariposas monarca y las cigüeñas, por citar algunos ilustres viajeros del reino animal. Y, llegados a este extremo, ¿por qué no incluir al cometa Halley? Obviamente, todo turista lleva a cabo un desplazamiento, pero no veo sentido en considerar que todo desplazamiento sea turismo. (Francesh, 2004)

En 1937, la Sociedad de las Naciones, bajo un criterio estadístico definen de la siguiente manera: “Turismo es el conjunto de las relaciones y fenómenos producidos por el desplazamiento y permanencia de personas fuera de su lugar de domicilio, en tanto, dicho desplazamiento y permanencia no estén motivados por una actividad lucrativa”.

1.4. Volcán Pululahua.

El Pululahua es un volcán inactivo de la Era Cuaternaria cuya última erupción se presume fue alrededor del año 500 AC. Está ubicado a solo cinco kilómetros del monumento a la "Mitad del Mundo", donde miles de turistas vienen cada año para tomarse una foto con un pie en el hemisferio norte y el otro en el hemisferio sur. Esta ubicación cargada de energía sería probablemente responsable por el casi místico poder de atracción del Pululahua: los famosos Chacras en los que unos creen y otros no, pero por los cuales todos son embrujados.

El Cráter del Pululahua es uno de los dos únicos cráteres habitados en todo el mundo. Sus primeros pobladores fueron los Incas. Luego, alrededor de 1825, los Monjes

Dominicos se establecieron ahí para buscar tesoros, explotar la cal y trabajar las tierras. Millones de leyendas se pueden escuchar todavía acerca de esos tiempos. En 1905, con la llegada de la Revolución Liberal, las tierras fueron confiscadas por el Estado y entregadas finalmente a los ex-guasipungueros, los trabajadores de los campos, en 1979 (Ecuador, 2011)

La zona del Pululahua estuvo poblada por los Incas y alrededor del año 1825 estas tierras pasaron a manos de los Monjes Dominicos.

Hacia finales del siglo XIX y principios del siglo XX, Pululahua fue conocido como uno de los principales centros de producción de cal y madera que era utilizada para la construcción de viviendas en la ciudad Quito, la madera se utilizaba también como combustible para los hornos de cal, estas tierras fueron convertidas en potreros para el pastoreo de cabras y ovejas y se utilizaban también para la agricultura. (MAE, 2011)

En la Revolución Liberal de 1905 se confiscó la hacienda de los Dominicos y se la entregó a la Asistencia Social, la que mantuvo las tierras en arriendo a personas particulares, quienes continuaron con la explotación de cal y las labores agrícolas y ganaderas. (MAE, 2011)

En enero de 1966, mediante Decreto Supremo No. 194, se declaró Parque Nacional al Cerro Pondoña, posteriormente en febrero de 1978, mediante Decreto Supremo No. 2259, se cambia la denominación de Parque Nacional por la de Reserva Geobotánica y finalmente, mediante Acuerdo Ministerial No. 0127 del 17 de abril de 1985, se fijan los límites definitivos de la actual Reserva Geobotánica Pululahua, exceptuándose de la reserva las tierras adjudicadas legalmente por el IERAC, a favor de las organizaciones campesinas y precaristas de la hacienda Pululahua, cuyos adjudicatarios deberán

someterse a las disposiciones de la Ley Forestal y al Plan de Manejo de la Reserva.

(MAE, 2011)

CAPITULO II

2 ESTUDIO DE MERCADO

“la investigación de mercados es la reunión, el registro y el análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con la transferencia y venta de bienes y servicios del productor al consumidor” (Boyd y Westfall,1978)

“Un enfoque sistemático y objetivo del desarrollo y la provisión de información aplicable al proceso de toma de decisiones en la gerencia de mercados” Kinnera y Taylor (1998)

“Análisis sistemático de problemas, construcción de modelos y hallazgos de hechos que permitan mejorar la toma de decisiones y el control en el mercado de bienes y servicios”
Philip Kotler

La relación directa entre productor y consumidor en el mercado de bienes y servicios, donde la información que estos nos proveen para tomar decisiones que pueden mejorar y superar las expectativas de los dos componentes de un estudio de mercado.

Por lo tanto, el presente estudio de factibilidad tiene por objetivo determinar el nivel de aceptación que tendrá el presente proyecto, mediante el análisis de la oferta y la demanda tomando en consideración que se trata de un emprendimiento que procura cubrir la necesidad de disminución del estrés a través de la solución de un adecuado manejo administrativo del recurso ecológico.

2.1 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO.

La finca agroecológica estará ubicada en la provincia de Pichincha, Cantón Quito, parroquia Calacali, comunidad Pululahua, al interior de uno de los dos volcanes habitados del mundo. En el sector llamado Potrerillos un lugar cuyas características climáticas son favorables para el desarrollo de este proyecto.

Este espacio se enfocará en la creación de la Finca desde su inicio de una forma planificada y aprovechando todos los espacios, realizando una producción con agricultura amigable con el ambiente, respetando el entorno natural para que los visitantes aprendan el cultivo y crianza de productos y animales menores, realizar el consumo de estos, generando el valor agregado a todo lo producido, mejorando así la calidad de vida de las personas que viven y visitan la finca. Además de dar otros servicios complementarios como áreas de camping, una chiva informativa al interior de la reserva permitiendo llegar a los sitios más lejanos, un orquideario natural con fines reproductivos para su comercialización, el vivero forestal donde se fomente la recuperación y producción de especies nativas del sector, para que sean reforestadas en los espacios en recuperación, para lo cual tenemos al personal de apoyo técnico de la Reserva Geobotánica para su aplicación y seguimiento.

El turismo en este lugar ha motivado a lugareños a realizar su inversión personal y en sus propiedades realizar construcciones con fines de turismo, pero con expectativas de un turista que busca el lujo y la comodidad por descanso sin darse cuenta que el boom del ecoturismo o turismo de naturaleza a nivel mundial está generando grandes réditos económicos, y si ellos lo hacen porque son originarios de este bello lugar, ya que lo que se generaría con esta idea de negocio es un empresa familiar que genere fuentes de trabajo para todos los miembros de la misma.



Ilustración 1 Fotografía del terreno para el proyecto

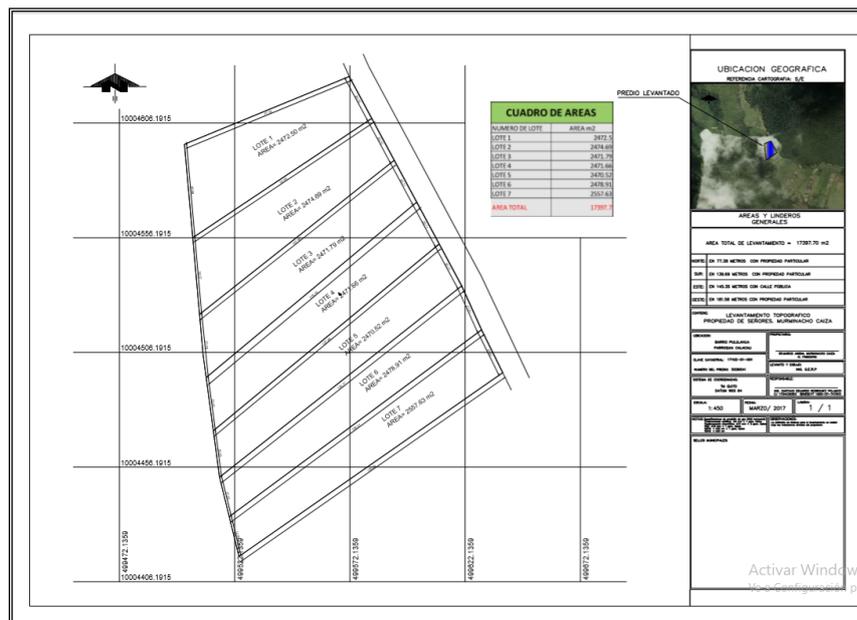


Ilustración 2 Fotografía topográfica del terreno.

2.2 SECTOR INDUSTRIAL AL QUE PERTENECE EL PRODUCTO.

La finca estará identificada de acuerdo con la Superintendencia de Economía Popular y solidaria que es una entidad técnica de supervisión y control de las organizaciones de la economía popular y solidaria, con personalidad jurídica de derecho público y autonomía administrativa y financiera, que busca el desarrollo, estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico popular y solidario.

Y en resumen podríamos decir que será una Pequeña empresa asociativa de servicios Turísticos, basado en el desarrollo del agroturismo, realizando actividades de Producción en huertos de forma orgánica, hospedaje, alimentación basada en la producción orgánica local, vistas guiadas, actividades de educación ambiental, Chiva informativa para recorridos internos en el volcán y otras actividades que estén acorde a los objetivos de la organización.

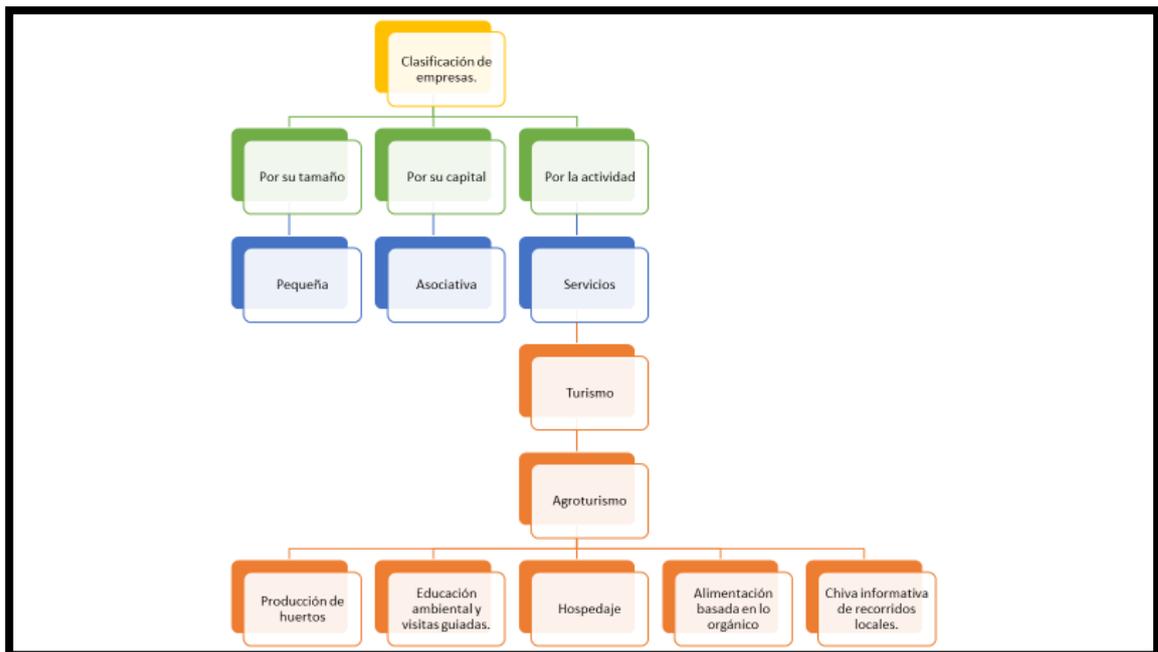


Ilustración 3 Clasificación de la empresas.

2.3. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO CONSUMIDOR.

El sitio estará a disposición de todo público, turistas extranjeros, nacionales, cursos vacacionales como los Scouts.

Adultos y adolescentes (12 años – 50 años): Podrán ir a las excursiones turísticas y participar de cualquier tipo de actividad

Adultos mayores (50 años en adelante): Debido a su edad no podrán ir a las excursiones y se realizarán otras actividades acordes a su edad como charlas de educación

ambiental, procedimientos de siembra y crianza de animales, impartidas por miembros capacitados de la comunidad.

Niños (3 años – 11 años): Debido a su edad no podrán ir a las excursiones y se realizarán otras actividades acordes a su edad como cuidado de animales de granja y reciclaje.

Pero nuestro enfoque será las instituciones educativas del sector de la Mitad del Mundo, en especial las que se tiene Bachillerato de especialización como es en Turismo y las que tiene el Bachillerato Internacional, ya que al momento de acuerdo la Estrategia Nacional de Educación Ambiental, presentada de manera pública el 01 de agosto del 2018. Esta iniciativa se empezó a ejecutar en el 2017 junto con el Ministerio de Educación, y se reafirmó con un convenio de cooperación interinstitucional para el diseño e implementación del Plan Nacional de Educación Ambiental “Tierra de Todos”, brindando apoyo en el proceso de fortalecimiento del currículo escolar. (ECUADOR INMEDIATO.COM, 2018)

Para lo cual hemos recopilado la siguiente información de las instituciones del sector.

Tabla 1 Instituciones educativas del sector

	INSTITUCION EDUCATIVA	RECTOR/A	OFERTA ACADEMICA		SECTOR
1	Colegio Nacional Andrés Bello	MSC. Luis Heredia	Bachillerato general unificado y Bachillerato internacional.	FISCAL	Mitad del Mundo
2	Unidad Educativa Eugenio Espejo	MSC. Pedro Coloma	Bachillerato General unificado	FISCAL	Mitad del Mundo
3	Colegio Nacional Pomasqui	Mgs. Gina Teresa Sisalema Fabara	Bachillerato general unificado y Bachillerato internacional.	FISCAL	Mitad del Mundo
4	Unidad Educativa Mitad del Mundo	Mgs. Margarita Benalcázar	Bachillerato general unificado, Contabilidad, Mecanizado, Turismo, Bares y restaurantes	FISCAL	Mitad del Mundo
5	Unidad Educativa Alexander Von Humboldt	Mgs. Paulina Risueño	Bachillerato General unificado	FISCAL	Mitad del Mundo
6	Colegio Nacional Calacali	Mgs. Leonardo Sánchez	Bachillerato General unificado	FISCAL	Calacali
7	Unidad educativa Misión Geodésica	Mgs. Marcelo Tufiño	Bachillerato General unificado	PARTICULAR	Mitad del Mundo

2.4. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO COMPETIDOR.

La inclusión en este mercado dentro del Área protegida ya que la comunidad está ubicada al interior del área, hace que sea un servicio nuevo, existe un hostel que da el servicio de alimentación, hospedaje, cabalgatas, observación de flora y fauna pero su mercado es de un target alto, y trabajo bajo el sistema de reservaciones con turistas extranjeros, en el sector tenemos la Finca del Tío Mario ubicada en el sector de la Pampa, parroquia de Pomasqui, la cual tiene acogida por las actividades de convivencia directa con los animales menores de una finca, y ofertar alimentación.

Cierto es que a nivel mundial está teniendo mucha acogida el nuevo boom del turismo verde o ecoturismo, y en especial en las áreas protegidas donde inicialmente su objetivo era exclusivamente la conservación y desde el 2011 se decidió cambiar los objetivos por el desarrollo local en turismo, aprovechando los recursos naturales de forma sostenible y sustentable.

2.5. ANTECEDENTES Y PERSPECTIVA DEL SECTOR COMERCIAL

El Ministerio de Turismo (Mintur) impartirá 7 talleres, a escala nacional, en los que se busca consolidar una estrategia para el desarrollo y el fortalecimiento del agroturismo a escala nacional. Estos cursos son parte del “Plan nacional para el agroturismo” que impulsa esta Cartera de Estado con el objetivo de atraer más turistas a las áreas rurales. (El Productor, periodico de campo, 2018).

Como parte del desarrollo del Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible para Ecuador al año 2020 (PLANDETUR 2020) en su diagnóstico de Ecuador se realizó una consultoría de productos, que fue analizada y validada por un grupo de especialistas llamado Grupo de trabajo de mercadeo. Este estudio identificó 11 líneas de producto y sus variedades específicas para el Ecuador. El producto Agroturismo fue uno de los productos prioritarios y potenciales, las variedades que incluye son: haciendas, fincas y plantaciones.

Dos productos sobresalen de este análisis: “Paseo de los Sabores... Cacao, Banano, Café” y “Ruta de las Flores, plantaciones de flores del Ecuador” (TURISMO CONCIENCIA, 2011)

Luego de revisada esta información podemos tener más claro el sector comercial de nuestro servicio está respaldado y con un marketing bien realizado de forma técnica existe el apoyo y la acogida para este servicio.

2.6. LA DEMANDA

Existe un crecimiento en la demanda de este servicio, con el crecimiento de estudiantes en las carreras de turismo, así como en la generación del Bachillerato Internacional, ya en estas dos carreras se realizan salidas de campo a lugares cercanos, donde se pueda visualizar de forma práctica, con información verídica, confiable y que este cerca de la capital para abaratar costos en dichas salidas, y tiene mucha más acogida con la nueva visión de desarrollo dentro de un área protegida. Por este motivo hemos tomado para este ejemplo a las instituciones educativas locales con su considerable número de estudiantes.

INSTITUCION EDUCATIVA	NUMERO DE ESTUDIANTES
Colegio Nacional Andrés Bello	1800
Unidad Educativa Eugenio Espejo	2950
Colegio Nacional Pomasqui	2100
Unidad Educativa Mitad del Mundo	4300
Unidad Educativa Alexander Von Humboldt	3200
Colegio Nacional Calacali	820
Unidad educativa Misión Geodésica	560

Tabla 2 Demanda estudiantil local.

2.6.1 OBJETIVO DEL ANALISIS

Existe un crecimiento de salidas de campo de forma estructurada y con el respaldo de los permisos receptivos por parte de las instituciones educativas, ya que debido al alto grado de inseguridad al salir fuera de la provincia muchas instituciones han optado por no realizar las visitas académicas, por eso es la

necesidad de crear este espacio en un lugar muy cercano a Quito y con opciones de variedad y valoración en el ámbito de educar en ambientes naturales donde el estudiante desarrolle su capacidad de valoración de ecosistemas frágiles y que proveen de valores ecosistémicos para la humanidad, así como aprender de la seguridad alimentaria al producir alimentos sanos y sin el uso de pesticidas manejando así una agricultura amigable con el ambiente.

2.6.2 VARIABLES.

Precio del bien: la cantidad de demanda se mueve en función al precio del mercado, si el costo de un bien se incrementa, se demanda menos, mientras que si se disminuye.

La renta: si se incrementa la renta del consumidor crece también la cantidad demandada de un bien, este es el comportamiento que presenta la mayoría de los bienes a los que se denomina bienes normales.

Precio de los bienes: diferenciaremos entre bienes sustitutos y bienes complementarios, el bien sustituto es aquel que puede satisfacer la necesidad del consumidor, prácticamente igual que el bien en cuestión.

Nuestra empresa ofrecer un servicio de información y educación ambiental en forma natural y podrá el estudiante observar de manera directa los ecosistemas del lugar para que pueda hacer la valoración de estos recursos, sus perspectivas en lo que se refiere a costos elevados en el precio de los servicios que se brinden, los clientes pueden dejar de comprar, por lo que la demanda se verá afectada.

2.6.3 COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA DEMANDA

Según el ministro de Turismo el objetivo es convertir al país en potencia turística. En comparación al 2017, más turistas extranjeros ingresaron al Ecuador en el año. El turismo

en el Ecuador tuvo un crecimiento en este 2018. Respecto al año anterior, la cifra incrementó en un 14% la cantidad de turistas que han ingresado.

Incrementaron también las divisas que llegaron al país por este concepto, en un 14,8%. Y el turismo nacional también aumentó en un 35% en comparación con 2017. El ministro de Turismo, Enrique Ponce de León, expuso estos datos durante una entrevista con los periodistas de la plataforma de Medios Públicos. Como “sorprendente” calificó el ministro a los resultados obtenidos hasta el momento en materia turística. Según Ponce de León, el objetivo es convertir al país en potencia turística. En el último feriado se registró un incremento de 26% de turistas con relación al 2017. (EL TIEMPO DIARIO DE CUENCA, 2018)

Se podría decir que en sí el Turismo como país ha crecido, dando mayor seguridad a la creación de esta finca que si bien el enfoque inicial será con el público estudiante del sector, existe una gran posibilidad de ampliar nuestro mercado a nivel nacional.

2.6.4 PROYECCION DE LA DEMANDA

En nuestro caso de investigación realizaremos una proyección de la demanda de visitantes que el área protegida tendrá para los próximos 3 años, basándonos en los datos obtenidos del Sistema de Información de Biodiversidad, y aplicando la Media Móvil simple y más que nada hemos encontrado datos reales de visitantes a esta área protegida de forma anual, información que para nuestra finca agroecológica tiene mucha valía para proyectarnos crecer en la oferta que deseamos implementar.

AÑO	NACIONALES	EXTRANJEROS	TOTAL
2014	67651	48378	116029
2015	115754	53838	169592
2016	111542	42763	154305
2017	111545	46479	158024
2018	79045	35898	114943

Tabla 3 Datos de visitantes tomados del SIB

(MINISTERIO DEL AMBIENTE ECUADOR, 2019)

PROYECCION DE LA DEMANDA.

MES	NÚMERO DE VISITANTES	PREVISIÓN
2014	116029	
2015	169592	
2016	154305	
2017	158024	
2018	114943	160640
2019	160640	142424
2020	142424	144536
2021	144536	

Tabla 4 Proyección de la demanda.



Ilustración 4 Proyección de la demanda

2.7 LA OFERTA

Empresa asociativa de servicios Turísticos, basado en el desarrollo del agroturismo, realizando actividades de Producción en huertos de forma orgánica, hospedaje, alimentación basada en la producción orgánica local, vistas guiadas, actividades de educación ambiental, Chiva informativa para recorridos internos en el volcán y otras actividades que estén acorde a los objetivos de la organización.

2.7.1 EMPRESAS OFERTANTES DEL PRODUCTO.



Ilustración 5 Imágenes de ofertantes

2.7.2 PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LAS EMPRESAS OFERTANTES

Las empresas ofertantes de un servicio similar al propuesto tienen ya su experiencia en el mercado, a pesar de eso al no haber mucha competencia no han innovado en su oferta de servicios turístico por eso es por lo que en nuestro proyecto tenderemos la innovación de gastronomía ancestral, recorridos en chiva informativa llevándolos a los lugares más lejanos en corto tiempo, dando así el valor agregado a nuestro servicio a diferencia de la competencia.

2.7.3 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA

La oferta en este servicio en forma exclusiva en el sector, por experiencia personal, se puede exponer de la siguiente manera.

Pululahua Ecolodge. Está en el mercado por 13 años y se ha basado en el turista extranjero, dejando sin oferta de actividades para colegios o rescatando la educación ambiental en el lugar, así como la información cultural local, información que es de

mucho interés para los visitantes, sin dejar de destacar que tiene una gran oferta variada para sus visitantes con cierta especialización en avifauna.

Maqui Sinchi, es una asociación comunitaria con objetivos de realizar turismo comunitario, más el paradigma de muchos de sus asociados de que no creen en el pago por servicios ha hecho que esta asociación se mantenga solo con el servicio de alimentación en un restaurante comunitario que iniciaron en agosto 2017, creciendo solo en la adecuación de este.

La Granja del Tío Mario. Es un espacio que está en la parroquia vecina que no se encuentra dentro de ecosistemas frágiles por lo que no depende de permisos ambientales dentro de área protegida para su funcionamiento, y a la vez no posee ese valor agregado de disfrutar de flora y fauna silvestre y de mucho interés para el público estudiantil.

Restaurante el Cráter, un lugar al borde noroccidental de la caldera del Volcán con una trayectoria de crecimiento en su oferta de alimentación y hospedaje, para un target de clientes con un gran valor adquisitivo, personalidades como el presidente de la república y sus ministros han llegado a este maravilloso lugar.

Casa L'Amore, una iniciativa privada al interior del Volcán en su extremo sur oriental al pie del Pondoña, ofrece alimentación y hospedaje y actividades diversas como fotografía de su entorno natural propio del sector, lastimosamente por motivos personales viaja mucho a su tierra natal EE. UU. y pasa mucho tiempo cerrado el lugar.

La Rinconada de Rolando Vera, Esta en el mercado de la oferta de servicios desde hace 15 años con su espacio que oferta alimentación, hospedaje, cabalgatas, senderismo, áreas de camping, lastimosamente el tener la propiedad pero no vivir en este maravillosos lugar hace que su servicio personalizado que hizo que su proyecto crezca muy rápido, decayera en los tres últimos años en vista de que estuvo con un cargo político en Canadá, en la

actualidad está renovando su servicio pero atiende solo fines de semana y feriados y bajo reservaciones.

La Pedregosa, un espacio nuevo que se empieza su atención a los visitantes a Pululahua con sus instalaciones completas y por estrenar ofertando alimentación variada, hospedaje, áreas de camping, zonas de BBQ.

2.7.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

De acuerdo con lo revisado de ofertantes en el lugar tenemos el dato siguiente y haremos el cálculo de crecimiento de la demanda para 3 años en decir a mediano plazo utilizando la técnica de la media móvil simple.

Tabla 5 Proyección de la oferta.

AÑO	NÚMERO DE OFERTANTES	PREVISIÓN
2014	3	
2015	3	
2016	5	
2017	6	
2018	6	5
2019	5	5,66666667
2020	6	6
2021	6	



Ilustración 6 Proyección de la oferta

2.8 DEMANDA INSATISFECHA.

En el sector de Pululahua, existe una gran demanda insatisfecha por el servicio prestado, ya que muchas veces el demandante no tiene una información clara de a dónde va y no cuenta con la información real para que le enseñe la historia y tradiciones culturales de nuestra comunidad, comunidad que es eminentemente agrícola y por lo que debería proponerse trabajar en agroturismo y hacer una identificación de porque su gran demanda no desciende hasta el fondo de la comunidad.

2.8.1 CALCULO Y GRAFICO DE LA DEMANDA INSATISFECHA.

AÑO	NÚMERO DE VISITANTES	NÚMERO DE OFERTANTES	Demanda Insatisfecha
2014	116029	3	116026
2015	169592	3	169589
2016	154305	5	154300
2017	158024	6	158018
2018	114943	6	114937
2019	160640	5	160635
2020	142424	6	142418
2021	144536	6	144530

Tabla 6 Demanda insatisfecha

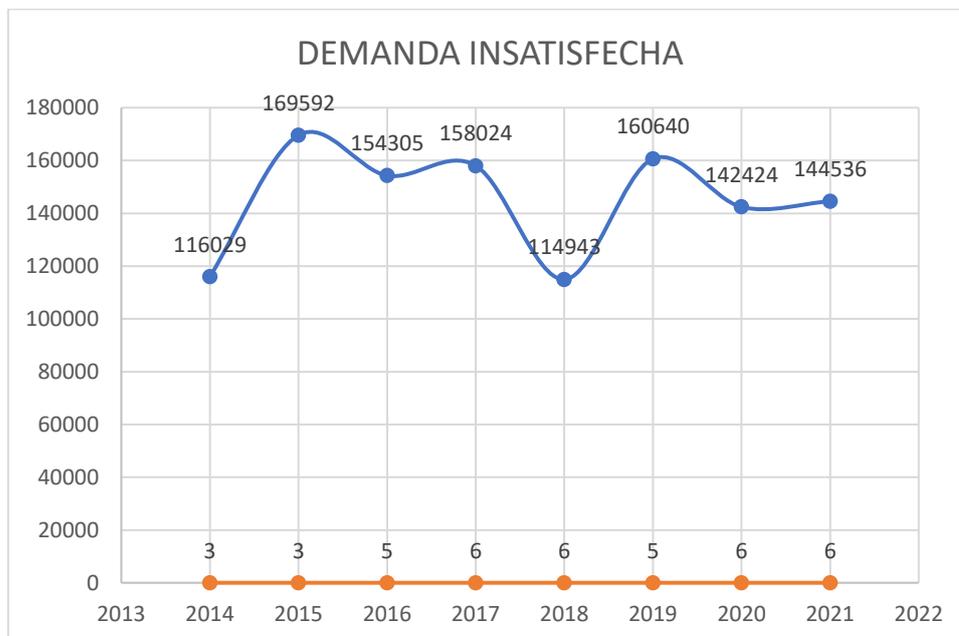


Ilustración 7 Demanda Insatisfecha

2.8.2 CONDICIONES QUE DEFINEN LA DEMANDA INSATISFECHA.

- a) Cuando la demanda supera la oferta y en este caso la demanda supera muy significativamente a la oferta.
- b) La ubicación de la comunidad.
- c) Las vías de acceso a la comunidad.
- d) No existen programas de promoción y comercialización de los productos y servicios locales.
- e) Desconocimiento de los visitantes, de la importancia del lugar que visitan.
- f) Paradigmas de la comunidad local en desarrollar marketing de su producción local.

2.9. SEGMENTACIÓN

Instituciones educativas del sector de la Mitad del Mundo, enfocadas en carreras de turismo, Bachillerato Internacional y con afinidad al desarrollo de actividades de Educación Ambiental.

2.9.1 DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES DE SEGMENTACIÓN A PRIORI

Demográficas. Se decide tomar como demanda por la información real y que se puede respaldar a los datos que nos da el Sistema Nacional de Biodiversidad, del registro de ingresos de visitantes, tanto nacionales como extranjeros; ya que datos de las instituciones educativas no se puede tener con exactitud pues las autoridades piden muchos requisitos para dar un dato informativo de sus instituciones.

2.9.2. SEGMENTACIÓN A PRIORI

Como es de nuestro conocimiento la segmentación a priori se aplica cuando se tiene datos reales y confiables de los menos 5 años, y como es el caso nuestro si lo tenemos pues lo tomaremos de los registros de Ministerio del Ambiente del Ecuador del Sistema Nacional de Biodiversidad.

AÑO	NACIONALES	EXTRANJEROS	TOTAL	PROMEDIO MENSUAL
2014	67651	48378	116029	9669
2015	115754	53838	169592	14133
2016	111542	42763	154305	12859
2017	111545	46479	158024	13169
2018	79045	35898	114943	9579
TOTALES	485537	227356	712893	

Tabla 6 Datos de visitantes RGP

2.9.3 CUANTIFICACION DEL MERCADO

El mercado serán los estudiantes de las 7 instituciones Educativas del sector de la Mitad del Mundo

	INSTITUCION EDUCATIVA	NUMERO DE ESTUDIANTES
1	Colegio Nacional Andrés Bello	1800
2	Unidad Educativa Eugenio Espejo	2950
3	Colegio Nacional Pomasqui	2100
4	Unidad Educativa Mitad del Mundo	4300
5	Unidad Educativa Alexander Von Humboldt	3200
6	Colegio Nacional Calacali	820
7	Unidad educativa Misión Geodésica	560
	TOTAL	15730

Tabla 7 Instituciones educativas locales

2.9.4 MERCADO OBJETIVO

Estudiantes de las instituciones educativas del sector de la Mitad del Mundo.

Total, estudiantes de las 7 instituciones educativas	15730	100%
--	-------	------

Estudiantes de Bachillerato	5505	35%
Bachillerato Internacional y Especialización de Turismo	551	10%

Tabla 8 Segmentación del mercado.

2.9.5 CALCULO DE LA MUESTRA.

$$n = \frac{m}{e^2 (m - 1) + 1}$$

Datos:

$$m = 551$$

$e = 3\%$ ya que estamos realizando un estudio de factibilidad para la creación de una finca agroecológica.

Aplicación de la fórmula:

$$n = \frac{551}{0,03^2 (551 - 1) + 1} = 368,56$$

El número de personas a entrevistar será de 367 estudiantes.

2.9.6 SELECCIÓN DEL TIPO DE MUESTREO

Se decidió aplicar el tipo de muestreo probabilístico donde todos tienen la opción a ser parte de la muestra y al azar para ser más justos con el amplio público que tenemos.

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLOGICO DEL HONORABLE CONSEJO
PROVINCIAL DE PICHINCHA.

TECNOLOGIA SUPERIOR EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SEDE QUITO.

Conocer la opinión de la demanda para satisfacer de mejor manera sus necesidades y así poder cumplir con el objetivo de su visita.

Datos informativos.

- Edad.....
- Sexo.....
- Nacionalidad.....

1. Usted tenía conocimiento de la Reserva Geobotánica Pululahua.

Si..... No.....

2. Cuál es su tiempo estimado para la visita.

- Días.....
- Horas.....

3. Si hubiese una finca agroecológica en el interior del volcán la visitaría?

Si..... No.....

4. ¿De qué manera le gustaría llegar hasta la comunidad?

- Caminando.....
- Vehículo.....
- Teleférico.....

5. ¿De acuerdo con su importancia dar una valoración del 1 al 6 a las actividades dentro de la finca agroecológica?

- Alimentación.....
- Hospedaje.....
- Guianza.....
- Paseos en chiva informativa.....
- Turismo Vivencial
- Educación ambiental.....

6. ¿Cuáles son los factores que toma en cuenta para la selección al momento de visitar un lugar con la familia o amigos?

	MUCHO	POCO	NADA
Precio			
Recomendación			
Variedad.			

7. Como desearía usted que le llegue la publicidad o marketing de un producto o servicio.

- Facebook.....
- Whatsapp.....
- e-mail.....
- Twiter.....

- Todas las anteriores.

8. Al llegar a un lugar abierto con la naturaleza que prefiere

- un paquete de visita establecido.....
- construir su recorrido de acuerdo con su tiempo y economía.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para visitar la finca agroecológica?

- 15.....
- 20.....
- 25.....

10. Que forma de pago preferiría.

- Contado
 - Tarjeta de Crédito.

2.9.7 Tabulación y gráficos.

A continuación, presentaremos los resultados cualitativos y cuantitativos correspondiente de los resultados de la encuesta aplicada a los estudiantes de décimo de básica, primero y segundo de bachillerato del Colegio “Andrés Bello”

2.9.7.1 Datos Informativos.

Tabla 9 Edad de encuestados.

EDAD		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
14	33	9%
15	195	53%
16	102	28%
17	29	8%
18	4	1%
40	4	1%

Tabla 10 Sexo de los encuestados.

SEXO		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
M	218	59%
H	149	41%

Tabla 11 Nacionalidad de los encuestados.

NACIONALIDAD		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
ESPAÑOLA	11	3%
VENEZUELA	4	1%
ECUATORIANO	352	96%

Ilustración 8 Porcentaje de edad de los encuestados.

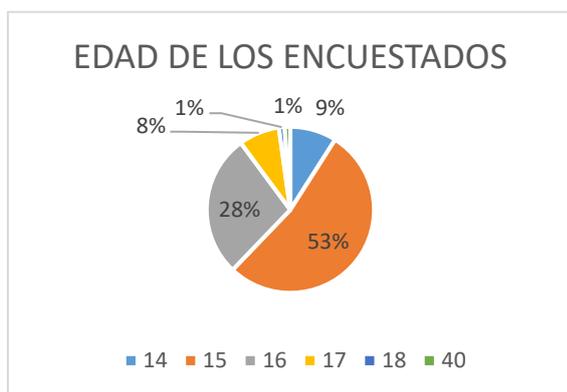
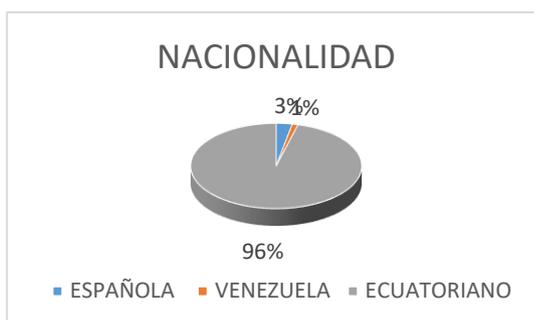


Ilustración 9 porcentaje de género de los encuestados.



Ilustración 10 Porcentaje por nacionalidad.



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

De los 367 encuestados el 53% son estudiantes de primero de Bachillerato y una edad que oscila en los 15 años, de los cuales el 59% son mujeres, mientras que el 41% son hombres, los resultados de este dato informativo son claros ya que al ser en el sector de la educación el 96% son ecuatorianos y un 4% son de otras nacionalidades, evidenciando la inclusión de otras nacionalidades en el sistema educativo.

2.9.7.2 Pregunta 1

¿Usted tenía conocimiento de la Reserva Geobotánica Pululahua?

Tabla 12 Pregunta 1

PREGUNTA 1		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
NO	231	63%
SI	136	37%

Ilustración 11 Pregunta 1



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

Podemos visualizar que el 63% de los encuestados no conoce la Reserva Geobotánica Pululahua, permitiendo así fomentar la visita a este lugar tan cercano a la capital a través de charlas informativas dentro de las aulas, para luego proyectarnos a la visita en campo.

2.9.7.3 Pregunta 2

Cuál es su tiempo estimado para la visita

Tabla 13 Pregunta 2

PREGUNTA 2		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
DIAS	112	31%
HORAS	255	69%

Ilustración 12 Pregunta 2



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

El resultado de esta pregunta permite visualizar que el 69% de los encuestados tiene el tiempo disponible para hacer una visita a la Reserva Geobotánica Pululahua de horas, por lo que las visitas se las debe planificar con actividades claras, concretas y cumpliendo los tiempos establecidos.

2.9.7.4 Pregunta 3.

¿Si hubiese una finca agroecológica en el interior del volcán la visitaría?

Tabla 14 Pregunta 3

PREGUNTA 3		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
SI	342	93%
NO	25	7%

Ilustración 13 Pregunta 3.



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

El 93% de los encuestados si visitasen una finca agroecológica al interior del volcán Pululahua, validando y fortaleciendo el proyecto de la creación de una finca agroecológica en el volcán Pululahua.

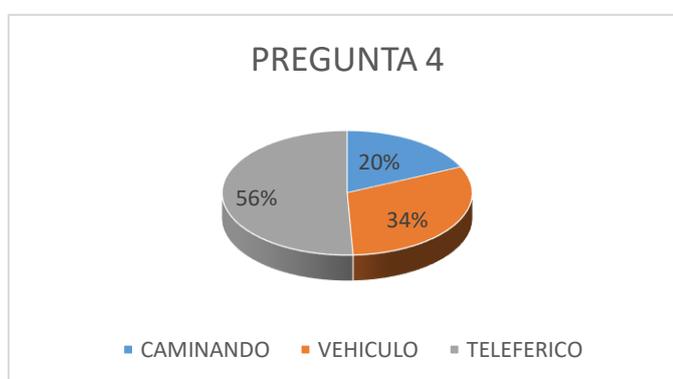
2.9.7.5 Pregunta 4

¿De qué manera le gustaría llegar hasta la comunidad?

Tabla 15 Pregunta 4.

PREGUNTA 4		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
CAMINANDO	73	20%
VEHICULO	125	34%
TELEFERICO	204	56%

Ilustración 14 Pregunta 4.



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

El 56% de los encuestados prefieren trasladarse en teleférico, el 34% en vehículo, y el 20% caminando, por lo que tendremos que proponer estrategias para que lleguen hasta la finca, y motivaciones para que desarrollen el ejercicio físico de la caminata.

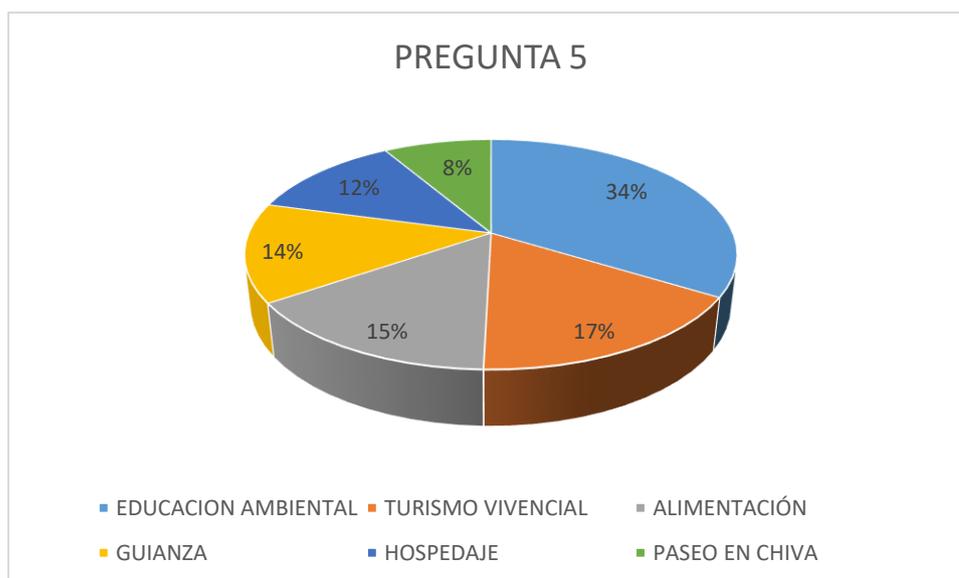
2.9.7.6 Pregunta 5

¿De acuerdo con su importancia dar una valoración del 1 al 6 a las actividades dentro de la finca agroecológica?

Tabla 16 Pregunta 5

PREGUNTA 5		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
EDUCACION AMBIENTAL	124	34%
TURISMO VIVENCIAL	61	17%
ALIMENTACIÓN	55	15%
GUIANZA	51	14%
HOSPEDAJE	45	12%
PASEO EN CHIVA	31	8%

Ilustración 15 Pregunta 5



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

De acuerdo con estos resultados se la Educación Ambiental que alcanza el 34%, será la actividad eje o central de la finca, sin descuidar y complementar las otras actividades que también le dan el valor agregado al proyecto.

2.9.7.7 Pregunta 6.

¿Cuáles son los factores que toma en cuenta para la selección al momento de visitar un lugar con la familia o amigos?

Tabla 17 Precio

PREGUNTA 6		
PRECIO		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	178	49%
Poco	151	41%
Nada	38	10%

Tabla 18 Recomendación.

RECOMENDACIÓN		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	174	47%
Nada	22	6%
Poco	171	47%

Tabla 19 Variedad.

VARIEDAD		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Opción	235	64%
Mucho	34	9%
Nada	98	27%

Ilustración 16 Precio.

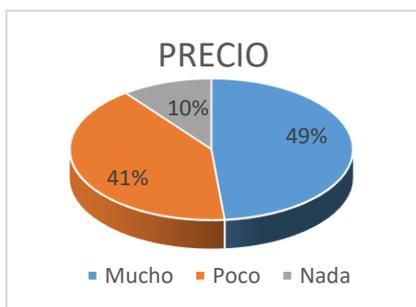
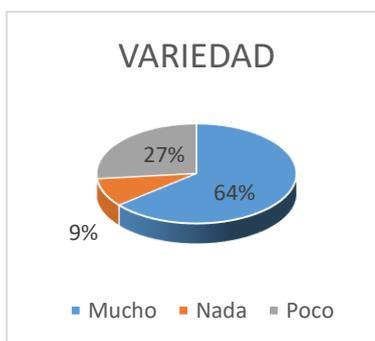


Ilustración 17 Recomendación



Ilustración 18 Variedad.



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

El Gráfico nos permite ver que el 49% de los encuestados manifiestan que el precio es un factor que influye mucho al momento de decidir visitar un lugar con familia y amigos.

En el factor de la recomendación se puede ver que para el 47% si le afecta para la toma de decisión, pero el otro 47% también manifiesta que no le afecta para nada, por lo que hay una postura dividida en este factor.

La variedad es un factor que en el 64% de los encuestados si influye, por lo que la finca deberá estar diversificando su oferta en cuanto a las actividades a realizar, para si evitar caer en el tedio de los visitantes a la finca.

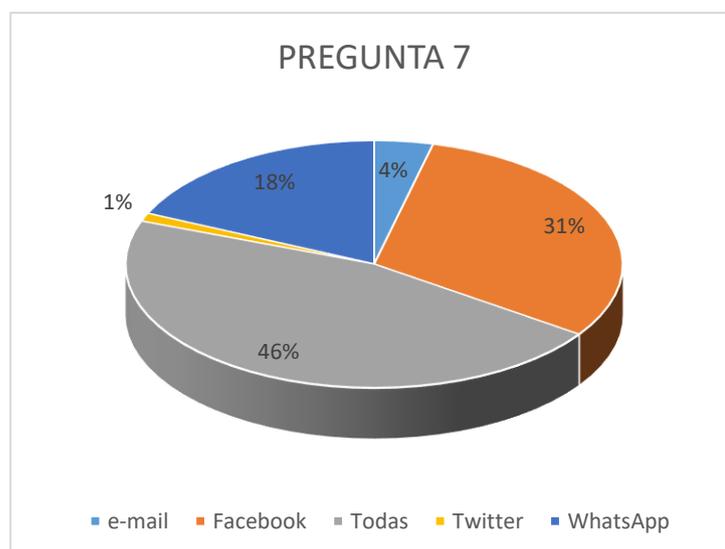
2.9.7.8 Pregunta 7

Como desearía usted que le llegue la publicidad o marketing de un producto o servicio.

Tabla 20 Pregunta 7

PREGUNTA 7		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
e-mail	14	4%
Facebook	113	31%
Todas	169	46%
Twitter	4	1%
WhatsApp	67	18%

Ilustración 19 Pregunta 7



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

El 465 de los encuestados manifiestan que les gustaría recibir a través de todos los medios posibles la promoción y marketing del proyecto, por lo cual la tecnología será el mejor aliado para la estrategia de marketing que se plante dentro del proyecto.

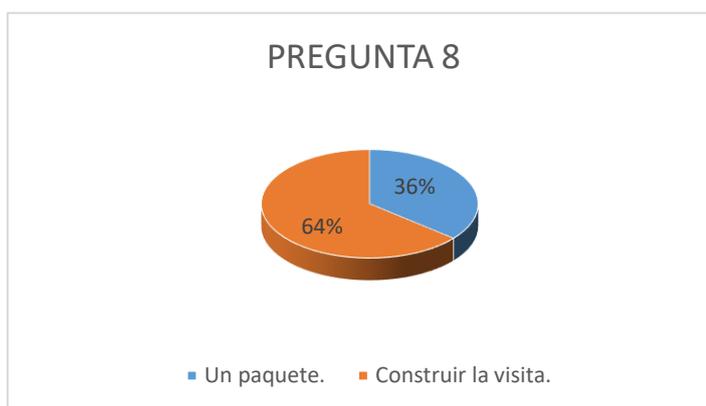
2.9.7.9 Pregunta 8.

¿Al llegar a un lugar abierto con la naturaleza que prefiere?

Tabla 21 Pregunta 8

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Un paquete.	132	36%
Construir la visita.	235	64%

Ilustración 20 Pregunta 8



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

El 64% de los encuestados prefiere construir un paquete de acuerdo a su economía y tiempo de visita, mientras que el 36% prefiere un paquete preestablecido, dando la opción que el visitante construya en base a sus necesidades de satisfacción, conocimiento y aprendizaje.

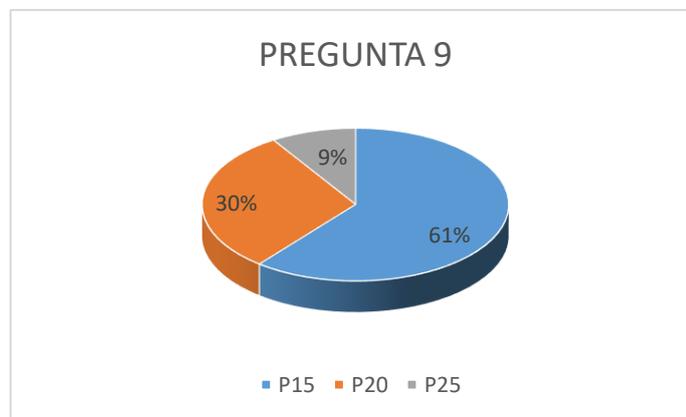
2.9.7.10 Pregunta 9

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para visitar la finca agroecológica?

Tabla 22 Pregunta 9.

PREGUNTA 9		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
P15	223	61%
P20	111	30%
P25	33	9%

Ilustración 21 Pregunta 9.



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

El 61% de los encuestados manifiestan que el valor sugerido para el producto de paquete dentro de la finca deberá ser de 15 dólares. Por lo que tendremos que generar productos variados y económicos, la visión de la finca está basada en educar y dirigida al público estudiantil, este resultado nos permitirá establecer el precio de introducción en el mercado.

2.9.7.11 Pregunta 10

Que forma de pago preferiría.

Tabla 23 Pregunta 10

PREGUNTA 10		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Contado	307	84%
Tarjeta crédito	60	16%

Ilustración 22 Pregunta 10



Elaborado por: Rosa Chipantasi

Análisis.

El 84% de nuestro público meta prefiere pagar de contado, favoreciendo al proyecto ya que el servicio del internet es bastante malo en el sector, pero no por eso menos importante, en la actualidad se está fomentando el manejo del dinero electrónico por seguridad.

2.10 MARKETING MIX

2.10.1 PRECIO

Nuestro producto tendra precios accesible a todos los segmentos de mercado y estos serán:

- Turismo vivencial en la finca agroecologica. Desde \$15 hasta \$ 25 dólares.
- Gastronomía local en bases a los productos cultivados en la finca. Desde \$1 dólar hasta los \$8 dolares, dependiendo del paladar del cliente
- Caminatas guiadas en el sector, desde \$ 15 hasta \$ 40 dolares, dependiendo del tamaño del grupo, las distancias a recorrerer y el idioma.
- Recorridos en chiva informativa por las comunidades cercanas al proyecto. Va desde \$2 hasta \$15 dólares, de acuerdo a las necesidades del cliente y los servicios que desee recibir dentro del recorrido.
- Venta de souvenirs. Estos tendran un precio entre \$3 hasta \$25 dependiendo del que el cleinte desee.

2.10.2 PRODUCTO

- 1 Turismo vivencial en la finca agroecologica.
- 2 Actividades de Educación Ambiental Insitu.
- 3 Gastronomía local en bases a los productos cultivados en la finca.
- 4 Caminatas guiadas en el sector
- 5 Recorridos en chiva informativa por las comunidades cercanas al proyecto.
- 6 Venta de souvenirs



Ilustración 23 Logotipo de la finca.

Fuente: Autora.

2.10.3 PLAZA

Se iniciara con el uso de las redes sociales y la promocion en eventos culturales que organizan los GADS y municipio, asi como la visita a instituciones educativas a promocionar la visita a la finca agroecologica.

2.10.4 PROMOCIÓN

Realizaremos una pagina en facebook para permitir que el cliente acceda de forma virtual a conocer nuestra oferta, realizaremos video promocionales y subirlos a You-tube para su divulgación y se elaborará triptico informativos y hojas volantes para su distribución, estos ultimos como un recurso inicial de ingreso en el mercado, ya que el uso de papel no va con nuestros valores de conservación, pero será necesario para su ingreso al mercado.

CAPITULO III

3. ESTUDIO TÉCNICO.

3.1 CAPACIDAD DEL PROYECTO.

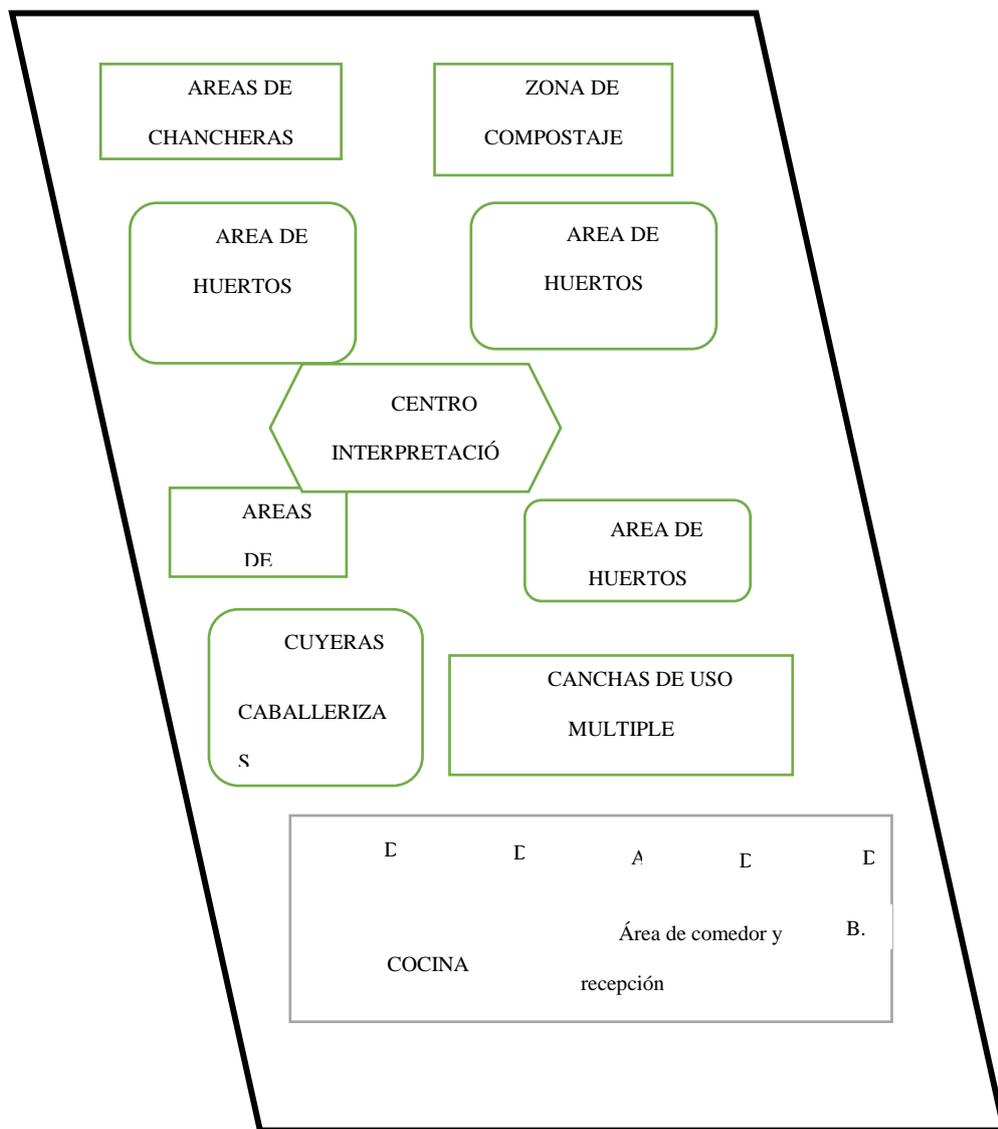


Ilustración 24 Diseño de planta

VIA NIEBLI

ELABORADO: ROSA CHIPANTASI.

La finca contará con un área de 2.471 metro, terreno que esta adquirido, en su ingreso estará una construcción de tipo mixta, madera y ladrillo de acuerdo al entorno natural, donde estará área de comedor y recepción de clientes, dormitorios, baño y cocina, además del área administrativa , contara con canchas de uso múltiple para aprovechando de mejor manera el espacio, tendrá área de caballerizas, cuyeros, área de gallinas, huertos, centro de interpretación, área de chancheras y zona de compostaje, donde los visitantes podrán hacer las actividades de turismo vivencial y educación ambiental como es la propuesta.

3.2 TAMAÑO OPTIMO DEL PROYECTO

					α
$I_t =$	I_0	$\left(\frac{T_t}{T_0} \right)$			
					0,011
$I_t =$	38130	$\left(\frac{4000}{2000} \right)$			
$I_t =$	32997,11				

Ilustración 25 Tamaño óptimo del proyecto

Realizando el levantamiento de información en cuanto al tema financiero, donde se analiza el presupuesto de ventas, mano de obra, activos fijos, capital de trabajo o inversión inicial se necesitaría \$32.997,11 (treinta y dos mil novecientos noventa y siete dólares con 11 centavos americanos), para la creación e inicio de la operatividad de la finca agroecológica con fines turísticos al interior del volcán Pululuhua.

3.3 Estudio de localización

3.3.1 Macro localización

3.3.1.1 Territorio de influencia del proyecto

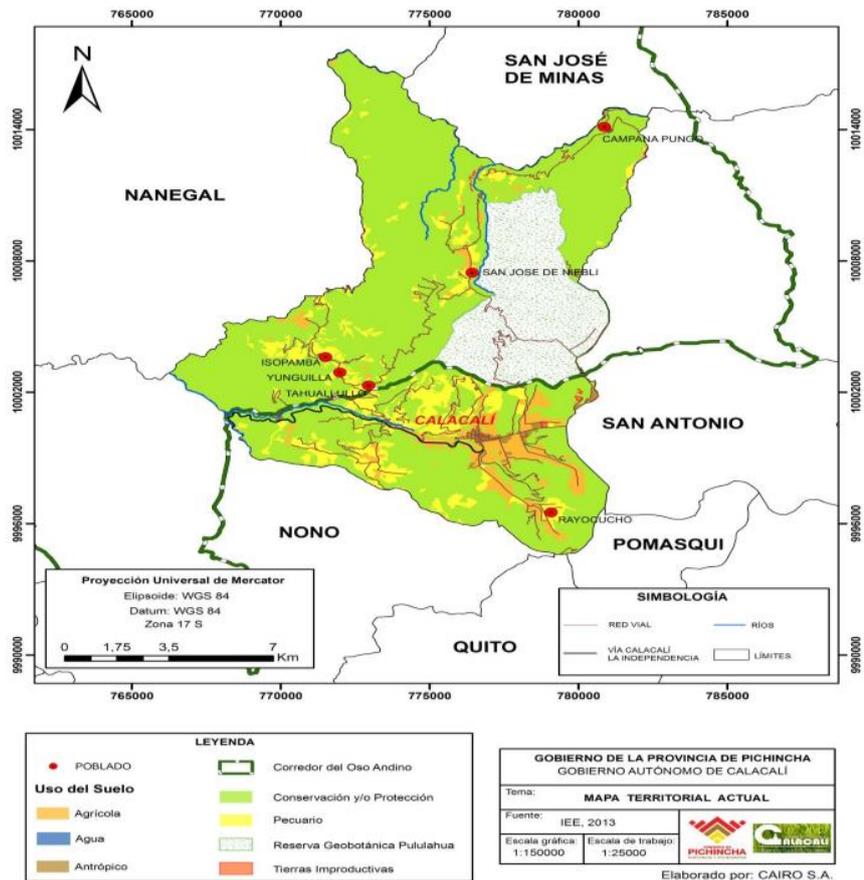


Ilustración 26 Mapa Parroquia Calacali.

Fuente: PDOT Calacali

La parroquia de Calacali está localizada en la Provincia de Pichincha, en el Distrito Metropolitano de Quito. Se ubica aproximadamente a 17 Km. al norte de Quito, cerca de la Mitad del Mundo, es conocida como la puerta de ingreso al Noroccidente de la provincia de Pichincha. Límites: Norte: Parroquia San José de Minas, Sur: Parroquia Nono, Este: Parroquia San Antonio de Pichincha, Oeste: Parroquia Nanegalito y Nanegal. (HCPP, 2020)

La Reserva geobotánica Pululahua

Este místico lugar también se cree que tienen una gran concentración de "Bioenergía" por estar casi en la línea ecuatorial y por encontrarse encima de un volcán activo. La gente que vive aquí no quiere salir de él, es una energía especial que les atrae y no saben cómo explicarlo, pero les hace sentir muy bien. (HCPP, 2020)

Alrededor del domo de lava llamado Pondoña se encuentran múltiples terrazas agrícolas en las que se han cultivado por más de quinientos años. La riqueza mineral de los suelos en combinación con la agricultura ecológica tradicional hace que esta tierra sea muy fértil. (HCPP, 2020)

El Ministerio del Ambiente, cumple un rol significativo en la construcción y ejecución participativa de la Estrategia Nacional de Educación Ambiental (ENEA), que permita contribuir con la educación formal y no formal en la temática ambiental del país. Esta iniciativa articula propuestas del sector público, privado, organismos no gubernamentales, la academia y, ciudadanía en general, la cual fortalecerá una conciencia ambiental responsable en la población ecuatoriana. (Ministerio del Ambiente del Ecuador, 2018)

Por todo esto y en conocimiento de la realidad actual la finca que se propone al interior del volcán Pululahua con fines turísticos y educativos será de gran desarrollo, ya que se utilizara como estrategia para proponer la visita de muchos estudiantes al lugar la aplicación de la ENEA (Estrategia Nacional de Educación Ambiental) que el gobierno propuso el 18 de abril 2018, como un eje transversal en la educación para insertar el desarrollo de la Educación Ambiental en el sistema educativo actual. Aprovechando así a todas las instituciones educativas que están dentro de las parroquias de San Antonio, Calacali, Pomasqui.

3.3.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

3.3.2.1 VENTAJAS

- La ubicación estratégica del volcán, que está muy cercana a la Capital de Ecuador, y la alta visitación tanto de turismo nacional como extranjero hasta el mirador de Ventanillas.
- La riqueza de su suelo de origen volcánico hace que no necesite de grandes procesos de enriquecimiento de suelos ni de recuperación de suelos, sino más bien es idóneo para la ejecución de un proyecto de fincas agroecológicas.
- La cercanía de las parroquias con una gran cantidad de instituciones educativas para promocionar y proponer las visitas a este maravilloso lugar y aprovechar de los recursos naturales que el área protegida nos oferta para desarrollar un turismo sustentable y sostenible.

3.3.2.2 DESVENTAJAS

- La inseguridad actual está haciendo presa de este hermoso lugar y esto ha hecho que la visitación hasta el interior del volcán haya bajado notablemente.
- Las malas condiciones de las vías tanto peatonal como carrozable hace que sea un limitante para la visita.
- La falta de conciencia en temas de conservación y ambiente hace que los padres de familia no accedan con facilidad a que sus hijos hagan estas visitas a lugares abiertos y con un costo.

3.4 INGENIERIA DEL PROYECTO

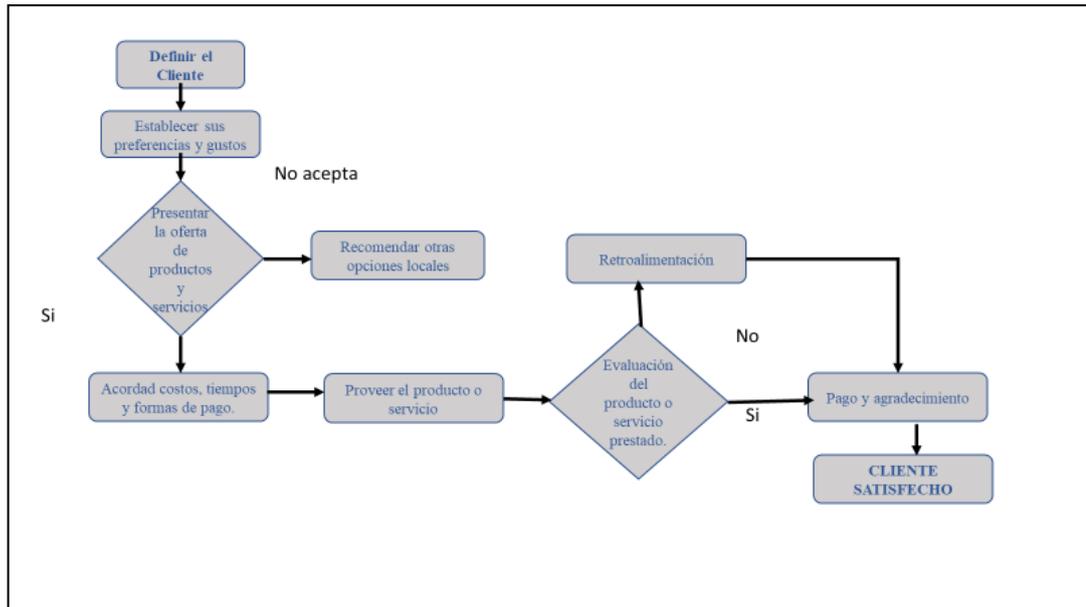


Ilustración 27 flujograma del proceso del bien o servicio.

3.4.1 LISTADO DE CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

La importancia de detallar las características del producto o servicios nos permitira tener claro la calidad del producto pudiendo ser estas tangibles o intangibles, siendo estos los que le dan la particularidad y lo hacen diferente de otros.

En nuestro caso las características del servicio que se ofertara son:

Un servicio con trato personalizado.

Un servicio de calidad y calidez

Un servicio con información verídica y comprobable.

Un servicio de sensibilización ambiental in situ.

Un servicio gastronómico de gran importancia a los productos orgánicos y locales.

En cuanto a los productos a ofertar, estos serán:

Productos de proveedores locales.

Productos de calidad y con seguridad alimentaria.

Productos originales e innovadores.

Nuestro clientes se sentirán identificados con el lugar y el entorno natural del Volcán al adquirir nuestros productos y servicios, permitiéndoles vivir una experiencia única que logrará satisfacciones personales y familiares que engrandezcan el amor y respeto a la naturaleza permitiendo así hacer de los recursos naturales un recurso sostenible y sustentable.

3.4.2 ORGANIGRAMA DEL PERSONAL

La organización de la finca debe estar muy clara y concreta, optimizando el recurso humano existente dentro de la familia emprendedora, aprovechando sus capacidades técnicas y capacitaciones de cada uno.

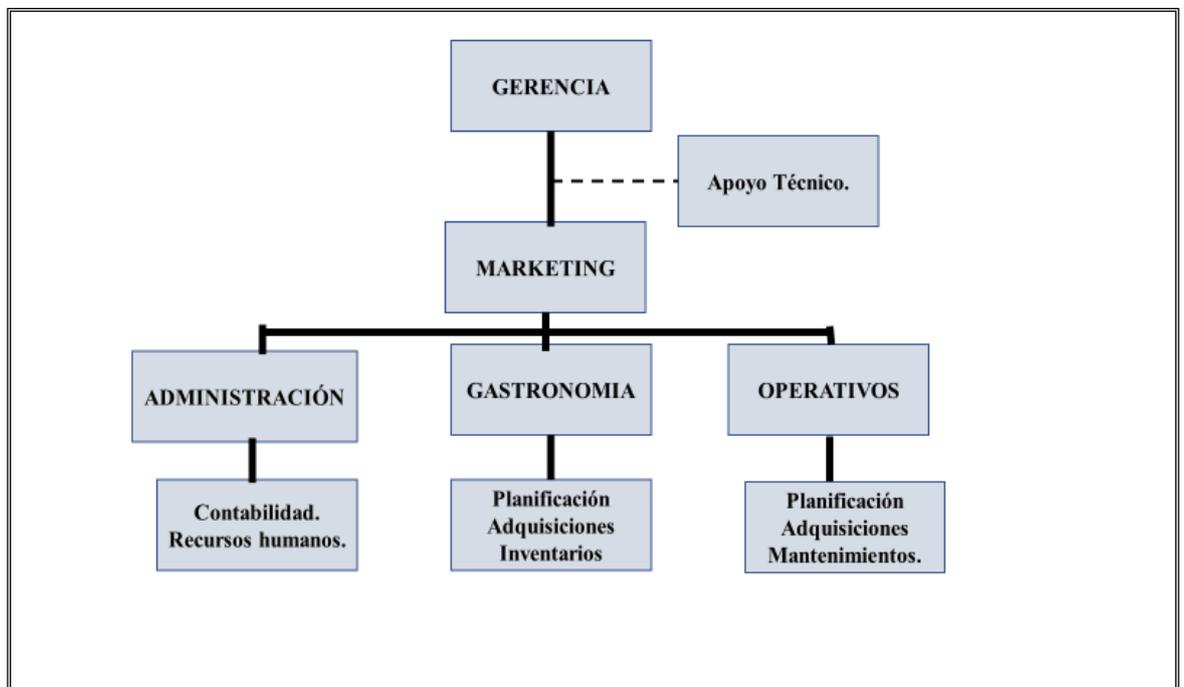


Ilustración 28 Organigrama del personal.

3.5 CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO

Se analizará la mejor forma legal de constitución del negocio, para hacer los papeleos administrativos correspondientes, lo correcto para la finca al ser un emprendimiento familiar y con fines de producción agrícola sin fines de lucro sino educativos y turísticos, la registraremos en la Super Intendencia de Economía Popular y Solidaria, y así poder acceder a créditos y capacitaciones que mejoren el desarrollo de la finca y del personal que labore en la misma.

3.6 FILOSOFIA EMPRESARIAL

VISION

La finca agroecológica propone un cambio de la forma de producción a nivel local y nacional, generando una producción sostenible y sustentable que nos asegure una soberanía alimentaria.

MISION

Dar una atención de calidad y calidez a nuestros clientes y empleados para mejorar su calidad de vida, a través de la provisión de productos y servicios de calidad.

VALORES

CALIDAD: Excelencia en nuestros productos.

CONFIANZA: Cultivar cada relación con integridad.

EFFECTIVIDAD: Ejecutamos los trabajos ya sea con presión y excelencia.

RESPONSABILIDAD: La empresa se compromete a la estabilidad y buenas condiciones labores.

ORIGINALIDAD: La empresa intentara innovar y crear distintos productos.

3.7 ESTRATEGIA

La estrategia de nuestra finca será de trabajar generando redes con aliados estratégicos y buscando apoyo tanto en el sector gubernamental y ONG'S para aprovechar el apoyo técnico que se requiera, y ser recíprocos con los demás en cuanto a la transmisión de los conocimientos, ya que si no compartes lo que aprendes no sirves para aprender.

3.8 ANALISIS DE VIABILIDAD AMBIENTAL

Nuestro proyecto al estar al interior de un Volcán que es área protegida parte del SNAP tiene el acompañamiento, seguimiento y apoyo técnico del MAE, permitiendo generar a través de la agroecología una recuperación de hábitad natural y un empoderamiento de la conservación del suelo, agua, aire, así como la valoración de los servicios eco sistémicos que esta puede generar. Influyendo en el tema paisajístico del entorno del proyecto.

CAPITULO IV

4.1 ESTUDIO FINANCIERO

4.1.1 PRESUPUESTO DE VENTAS.

Presupuesto proyectado en años					
Años	2020	2021	2022	2023	2024
Naturales					
Tour estudiantil (u)	2000	4000	6000	6000	8000
P.V.P (u)	15,00	15,45	15,91	16,39	16,88
Inflación anual proyectada promedio		1,11%	1,11%	1,11%	1,11%
Total Ingresos Presupuestados	30000	61800	95481	98345	135061

Tabla 24 Presupuesto de ventas.

Nuestro proyecto se propondrá vender 2000 tours en el primer año del proyecto, 167 mensualmente y 47 de forma semanal, meta que nos propondremos cumplir, a un costo de \$ 15 dólares americanos, con crecimiento tanto en la venta de tours como en su costo, del 1.11% de acuerdo con el crecimiento anual de la inflación proyectada promedio.

4.1.2 COSTOS DE VENTAS.

COSTO DE VENTAS					
Años	2020	2021	2022	2023	2024
Insumos	500	515	530	546	563
Materia prima	1500	1545	1591	1639	1688
Contingencias	0	0	0	0	0
Comisiones	0	0	0	0	0
TOTAL COSTO DE VENTAS	2000	2060	2122	2185	2251

Tabla 25 Capital de trabajo y costos de venta

Para iniciar el proyecto en el primer año se requiere \$ 500 dólares americanos en insumos y \$ 1500 dólares americanos para materia prima, mismos rubros que se irán incrementando 3% de manera anual durante la vida del proyecto.

4.1.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y NECESIDAD DE MANO DE OBRA

Presupuesto proyectado anual de gastos administrativos					
	2020	2021	2022	2023	2024
Internet	480	480	480	480	480
Luz	320	320	320	320	320
Agua	100	100	100	100	100
Contabilidad	1800	1800	1800	1800	1800
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	2700	2700	2700	2700	2700
Presupuesto anual de gastos varios					
	2009	2010	2011	2012	2013
Suministros de oficina	200	206	212	219	225
Varios	200	206	212	219	225
Publicidad	450	463,5	477	492	506
Capacitación	400	412	424	437	450
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	1250	1288	1326	1366	1407

Tabla 26 Gastos Administrativos.

Los gastos administrativos se mantendrán fijos en todo el tiempo de duración del proyecto, lo que significa un gasto anual de \$ 2700 dólares americanos mientras de los gastos varios se aumentan anualmente por el efecto de la inflación

NECESIDADES DE MANO DE OBRA Y COSTOS ADMINISTRATIVOS									
CARGO	NUMERO	SUELDO	TOTAL	ANUAL CANT +		DECIMO	DECIMO	VACACIONES	APORTE PATRONA
		UNITARIO				CUARTO	TERCERO		
Gerente general	1	500	500	6000		400	400	250	529
Administrador	1	400	400	4800		400	400	200	545
Personal operativo	2	400	800	9600		800	800	400	1090
Personal de Campo	2	400	800	9600		800	800	400	1090
TOTAL	6		2500	30000		2400	2400	600	3253

Tabla 27 Gastos mano de obra.

La finca requiere de personal mínimo para su funcionamiento, se necesitará de un gerente general cuya principal función estará vinculada a la planificación de las actividades a realizarse, el salario mensual del gerente es de \$ 500 dólares americanos mensuales, por otro lado, se requiere de un administrador el cual se enfoca en el cumplimiento eficiente y eficaz de las actividades programadas, su salario mensual es de \$ 400 dólares americanos.

Dos personas como personal operativo, encargados de áreas de servicio al cliente, los mismos que tienen un salario de \$ 400 dólares americanos cada uno.

Finalmente se necesitan dos personas como personal de campo, que se encargarán de la agricultura y ganadería, tendrán un sueldo de \$ 400 dólares americanos cada uno. Los sueldos y salarios indicados son para el primer año.

Presupuesto de remuneraciones honorarios socios					
Presupuesto proyectado en años	2020	2021	2022	2023	2024
Cantidad de socios	1	1	1	1	1
Porcentaje de incremento		5%	5%	5%	5%
Honorarios anuales Gerente General	4000	4200	4410	4631	4862
TOTAL COSTOS HONORARIOS	4000	4200	4410	4631	4862

Tabla 28 Presupuesto de remuneración de socios.

La finca cuenta únicamente con un socio el mismo que ocupa el puesto de gerente general, sus ingresos anuales por honorarios son de \$ 4000 dólares americanos en el primer año, dicho valor se incrementara en un 5% de manera anual hasta culminar el proyecto.

esto proyectado anual de sueldos y salarios colaboradores					
	2020	2021	2022	2023	2024
Administrativo	4800	4939	5082	5230	5381
Personal operativo	9600	9878	10165	10460	10763
Personal de campo	9600	9878	10165	10460	10763
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	24000	24696	25412	26149	26907

Tabla 29 Proyección anual de sueldos y salarios

Para los años siguientes los salarios especificados en la tabla 27, crecerán en un 3%, debido a la inflación y a la situación del país, por lo que su valor será variable en cada año del proyecto.

Presupuesto proyectado anual de beneficios					
	2020	2021	2022	2023	2024
Aporte patronal IESS	3253	2803	2884	2968	3054
Décimo Tercero	2000	2058	2118	2179	2242
Décimo Cuarto	2400	2058	2118	2179	2242
Vacaciones	600	1029	1059	1090	1121
Fondos de Reserva		2057	2117	2178	2241
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	8253	10005	10295	10594	10901

Tabla 30 Presupuesto proyectado de beneficios.

Todo el personal goza de beneficios sociales otorgados de acuerdo con la ley

4.1.4 INVERSION INICIAL DE ACTIVOS FIJOS.

Tabla 31 Inv. Inicial de activos fijos.

ACTIVO	VALOR ORIGINAL	% DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION PROYECTADA 5 años	SALDO EN LIBROS
Instalaciones eléctricas	200	10,00	20,00	100,00	100,00
Prepago Arriendo	500	20,00	100,00	500,00	0,00
Publicidad prepagada	200	20,00	40,00	200,00	0,00
Limpieza	150	10,00	15,00	75,00	75,00
Equipo de computo	200	33,33	66,67	333,33	-133,33
Equipo de seguridad	0	20,00	0,00	0,00	0,00
Mesas Sillas	70	10,00	7,00	21,00	49,00
Escritorio y silla para computadora	150	10,00	15,00	45,00	105,00
Vitrinas	100	20,00	20,00	100,00	0,00
Maquina de Corte	17.070	10,00	1.707,00	8.535,00	8.535,00
Evento de lanzamiento	200	20,00	40,00	200,00	0,00
Constitución y permisos	200	20,00	40,00	200,00	0,00
TOTALES	19.040,00		2.070,67	10.309,33	8.730,67

4.1.5 CAPITAL DE TRABAJO Y ESTRUCTURA INICIAL DE LA INVERSIÓN.

Estructura inicial de la inversión	
Concepto	Valor
Inversión fija	
Planta y equipo	19040
Capital de trabajo	
Efectivo	18.150
Garantía por arrendamiento	450
Activo diferido	
Gastos de constitución	490
TOTAL	38130

Tabla 32 Estructura inicial de la inversión.

La inversión inicial está compuesta por inversión en activos fijos con un valor de \$ 19040 dólares americanos, capital de trabajo por \$ 18600 dólares americanos y un activo diferido por un valor de \$ 490 dólares americanos, lo que da un total de \$ 38130 dólares americanos necesarios en inversión inicial para dar inicio con el proyecto

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN					
DETALLE	VALOR TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS AJENOS	
		%	VALOR	%	VALOR
Inversión fija	19040	20%	3808	80%	15232
Capital de trabajo	18600	100%	18600	0,0%	0
Inversión diferida	490	100%	490	0,0%	0
TOTAL	38130	2,2	22898	0,8	15232
		% EMPRESA	60%	% AJENOS	40%

Tabla 33 Financiamiento de la inversión.

La inversión inicial se financiará de la siguiente manera; la inversión fija será cubierta en un 20% con recursos propios y el 80% con recursos ajenos, es decir, con financiamiento externo, el capital de trabajo es financiado en su totalidad por recursos propios al igual que la inversión diferida, al referirnos de manera global a la inversión inicial tenemos que dicha inversión está financiada en un 60% por recursos propios y en un 40% por recursos ajenos, entendiéndolo de otra manera, \$ 22898 dólares americanos son recursos propios mientras que \$ 15232 dólares americanos provienen de recursos ajenos, los mismos que se conseguirían a través de un préstamo bancario.

TABLA DE AMORTIZACION				
TASA DE INTERES	10,21%			
Periodo	Monto	Capital	Interes	Cuota
0	15.232			
1	12.186	3.046	1.555	4.602
2	9.139	3.046	1.244	4.291
3	6.093	3.046	933	3.980
4	3.046	3.046	622	3.668
5	0	3.046	311	3.357
Total		15.232	4.666	19.898

Tabla 34 Tabla de amortización del financiamiento.

Se muestra la amortización del préstamo requerido en la tabla 34, a cinco años plazo con un interés de 10,21%

4.2. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.

4.2.1. ESTADOS E RESULTADOS PROYECTADOS.

Estado de Resultados Presupuestado.					
	Años				
	2020	2021	2022	2023	2024
Tour (u)	2000	4000	6000	6000	8000
VENTAS POR SERVICIOS	30000	61800	95481	98345	135061
(-) Costos de ventas	2000	2060	2122	2185	2251
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	28000	59740	93359	96160	132810
(-) Honorarios anuales del Gerente General	4000	4200	4410	4630,5	4862
(-) Sueldos	24000	24696	25412	26149	26907
(-) Beneficios Sociales	8253	10005	10295	10594	10901
(-) Gastos administrativos	2700	2700	2700	2700	2700
(-) Gastos varios	1250	1288	1326	1366	1407
(-) Depreciación	2672	2672	2672	2672	2672
(-) Amortización	98	98	98	98	98
(-) Gastos financieros / intereses	1555	1244	933	622	311
(-) Gastos constitución	440	440	440	440	440
(-) Comisiones	0	0	0	0	0
COSTOS Y GASTOS	44968	47343	48287	49272	50299
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	-16968	12397	45072	46888	82511
(-) 15% Participación trabajadores		1859,5	6760,8	7033,2	12376,7
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		10537	38311	39855	70135
(-25%) Impuesto a la renta		2634,3	9577,8	9963,7	17533,6
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	-16968,1	7903,0	28733,5	29891,2	52600,9

Tabla 35 Estados de resultados proyectados.

El Estado de resultados integral proyectado nos muestra que para el primer año se obtendría una pérdida significativa, esto debido a que si bien los costos son bajos los gastos administrativos en sueldos y salarios son altos, siendo superiores a los costos, para los siguientes años ya se obtiene utilidad a pesar de que los gastos no se han reducido, pero se ha aumentado el nivel de ventas.

4.2.1.1. Flujo de caja con apalancamiento.

Flujo de caja con apalancamiento.					
	Años				
	2020	2021	2022	2023	2024
Tour estudiantil (u)	2000	4000	6000	6000	8000
VENTAS POR SERVICIOS	30000	61800	95481	98345	135061
(-) Costos de ventas	2000	2060	2122	2185	2251
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	28000	59740	93359	96160	132810
(-) Honorarios anuales del Gerente General	4000	4200	4410	4631	4862
(-) Sueldos	24000	24696	25412	26149	26907
(-) Beneficios Sociales	8253	10005	10295	10594	10901
(-) Gastos administrativos	2700	2700	2700	2700	2700
(-) Gastos varios	1250	1288	1326	1366	1407
(-) Depreciación	2672	2672	2672	2672	2672
(-) Amortización	98	98	98	98	98
(-) Gastos financieros / intereses	1555	1244	933	622	311
(-) Gastos constitución	440	440	440	440	440
(-) Comisiones	0	0	0	0	0
COSTOS Y GASTOS	44968	47343	48287	49272	50299
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	-16968	12397	45072	46888	82511
(-) 15% Participación trabajadores	-2545	1860	6761	7033	12377
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-14423	10537	38311	39855	70135
(-25%) Impuesto a la renta	-3606	2634	9578	9964	17534
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	-10817	7903	28733	29891	52601
(+) Depreciaciones	2672	2672	2672	2672	2672
(+) Amortizaciones	88	88	88	88	88
(-) Prestamo	3046	3046	3046	3046	3046
FLUJO NETO DE CAJA	-11103	7617	28447	29605	52315

Tabla 36 Flujo de caja con apalancamiento

Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC)			
RSA	-50%		
Tasa activa	10,21%		
Re	-171%		
WAAC=	26,64%	Con Apalancamiento	

Tabla 37 Costo promedio ponderado.

Los flujos con apalancamiento muestran que al igual que en el estado de resultados, el primer año del proyecto se obtendrá un flujo negativo, por lo que no sería posible pagar la primera cuota del préstamo, por lo que esto se debería tomar en cuenta al momento de realizar el crédito el solicitar un periodo de gracia mínimo de un año, los siguientes flujos son positivos lo que significa que el proyecto podría ser viable, sin embargo la tasa del costo del préstamo es del 26,64% un valor relativamente alto ya que supera la tasa de interés.

4.2.1.2. Flujo de caja sin apalancamiento.

Flujo de caja sin apalancamiento.					
	Años				
	2020	2021	2022	2023	2024
Tour estudiantil (u)	2000	4000	6000	6000	8000
VENTAS POR SERVICIOS	30000	61800	95481	98345	135061
(-) Costos de ventas	2000	2060	2122	2185	2251
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	28000	59740	93359	96160	132810
(-) Honorarios anuales del Gerente General	4000	4200	4410	4631	4862
(-) Sueldos	24000	24696	25412	26149	26907
(-) Beneficios Sociales	8253	10005	10295	10594	10901
(-) Gastos administrativos	2700	2700	2700	2700	2700
(-) Gastos varios	1250	1288	1326	1366	1407
(-) Depreciación	2672	2672	2672	2672	2672
(-) Amortización	98	98	98	98	98
(-) Gastos financieros / intereses	0	0	0	0	0
(-) Gastos constitución	440	440	440	440	440
(-) Comisiones	0	0	0	0	0
COSTOS Y GASTOS	43413	46099	47354	48650	49988
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	-15413	13641	46005	47510	82822
(-) 15% Participación trabajadores		2046	6901	7127	12423
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-15413	11595	39104	40384	70399
(-25%) Impuesto a la renta	-3853	2899	9776	10096	17600
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	-11560	8696	29328	30288	52799
(+) Depreciaciones	2672	2672	2672	2672	2672
(+) Amortizaciones	88	88	88	88	88
(-) Prestamo	0	0	0	0	0
FLUJO NETO DE CAJA	-8799	11456	32089	33048	55559

Tabla 38 Flujo de caja sin apalancamiento.

Riesgo País =	10,23%		Fuente el comercio
Inflación Promedio =	1,11%		Fuente banco central
Tasa Pasiva =	6,25%		Fuente banco central
Tasa Rendimiento =	8,7%		Fuente banco central
Costo de Capital =	26,27%		
Sin apalancamiento			

Tabla 39 Tasa de descuento.

Sin apalancamiento de igual forma existe una perdida en el primer año, la perdida es menor y los flujos de los años siguientes son superior debido a que no se deben incurrir en gastos por pago de intereses ni del préstamo, de igual el rendimiento aceptable mínimo es menor al costo de la deuda lo que significa que si el proyecto tiene un rendimiento mayor al 15%, es rentable.

4.3 BALANCE GENERAL.

BALANCE GENERAL INICIAL			
ACTIVOS			PASIVOS
Activos Corriente		18150	Pasivo Corriente
Bancos	18150		
Activo Fijo		19490	Pasivo L/P
Planta y equipo	19040,00		Préstamo Bancario
Garantía por arrendamientos	450,00		15232
Activos Diferidos		490	PATRIMONIO
Acta de Constitución	100,00		Capital
Registro de Marca	100,00		22898
Permiso de funcionamiento	90,00		
Patentes	200,00		
		38130	
			PASIVO + PATRIMONIO
			38130

Tabla 40 Balance general.

4.4 EVALUACIÓN.

4.4.1 EVALUACIÓN DEL TIR Y EL VAN

AÑOS	CUADRO DE FLUJOS ACTUALIZADOS			
	Flujos del Proyecto		Flujos del Inversionista	
	Tasa de descuento	Valor presente	Tasa de descuento	Valor presente
	26,64%		11,33%	
Inversión Inicial	-38130		-38130	
2020	-11103		-8799	
2021	7617		11456	
2022	28447		32089	
2023	29605		33048	
2024	52315		55559	
	Suma de Flujos Actualizados	37559,41	Suma de Flujos Actualizados	78593,20
VAN Proyecto	-571	VAN Inversionista	40463	
TIR Proyecto	26,22%	TIR Inversionista	32,40%	

Tabla 41 TIR Y VAN

4.4.2. LA TMAR.

Riesgo País =	10,23%		Fuente el comercio
Inflación Promedio =	1,11%		Fuente banco central
Tasa Pasiva =	6,25%		Fuente banco central
Tasa Rendimiento =	8,7%		Fuente banco central
Costo de Capital =	26,27%		
Sin apalancamiento			

Tabla 42 TMAR

Al realizar la evaluación con los flujos con recursos ajenos el proyecto no es rentable debido a que el VAN es negativo y la TIR es menor que la tasa del costo de financiamiento. Por lo que para contrarrestar esto se debería aumentar el nivel de ventas, ya siendo al incrementar las cantidades vendidas o aumentando el precio también se podría optar por reducir los costos o incrementar el tiempo de duración del proyecto en un año.

Por otro lado, con financiamiento propio el proyecto es rentable, ya que el VAN es positivo y la tasa interna de retorno es mayor a la TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento)

1.1.1 4.4.3. PUNTO DE EQUILIBRIO.

Unidades	Ingresos	Costos Fijos	Costos variables	Costo total	utilidad		
-	-	\$ 29.551,50	\$ -	\$ 29.551,50	\$ (29.551,50)		
1.000	16.180,3	\$ 29.551,50	\$ 8.509,06	\$ 38.060,56	\$ (21.880,28)		
2.000	32.360,6	\$ 29.551,50	\$ 17.018,13	\$ 46.569,63	\$ (14.209,05)		
3.000	48.540,9	\$ 29.551,50	\$ 25.527,19	\$ 55.078,69	\$ (6.537,83)		
4.000	64.721,2	\$ 29.551,50	\$ 34.036,26	\$ 63.587,76	\$ 1.133,39		
3.852	62.330,6	\$ 29.551,50	\$ 32.779,08	\$ 62.330,58	\$ -		
5.000	80.901,4	\$ 29.551,50	\$ 42.545,32	\$ 72.096,82	\$ 8.804,62		
6.000	97.081,7	\$ 29.551,50	\$ 51.054,39	\$ 80.605,89	\$ 16.475,84		
Punto de equilibrio		costos fijos		\$ 29.551,50			
		Margen de contribucion		\$ 7,67			
						3.852,25	5 años
						770,45	año
						2,47	dia

Tabla 43 Punto de equilibrio

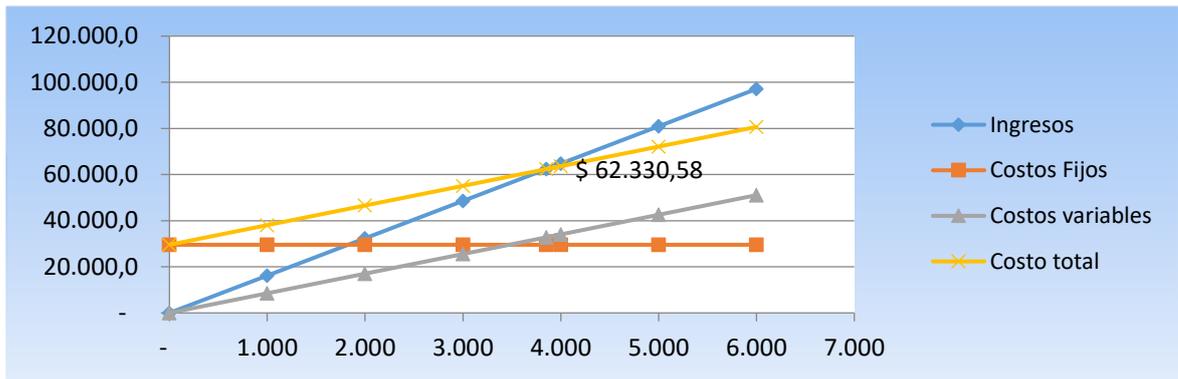


Ilustración 29 Punto de equilibrio.

Para llegar al punto de equilibrio óptimo, la finca debe vender 3852 paquetes turísticos en cinco años, es decir 771 anuales, obteniendo ingresos por \$ 62.330,60 dólares americanos, en el punto de equilibrio los ingresos son iguales a los egresos y a partir de la siguiente unidad se obtienen ganancias.

4.4.4. ROE = Return Over Equity = Rendimiento de capital propio

ROE	30000		
	22898		
ROE	131%		

Tabla 44 ROE

Este valor indica que los socios han ganado 0,31 centavos por cada dólar de su inversión.

4.4.5. ROI (Return on Investment) = Retorno sobre la inversión.

ROI	BENEFICIOS - COSTOS			X 100
	COSTOS			
ROI	37559	-	44968,12	
			44968,12	
ROI	-0,16			

Tabla 45 ROI

Este indicador nos muestra que la finca pierde 0,16 centavos por cada dólar de inversión en activos, lo que significa que los activos están siendo utilizados de manera ineficiente.

4.4.6 ANÁLISIS COSTOS BENEFICIOS.

COSTO BENEFICIO				
Relación C/B	Suma de los flujos de caja actualizados			
Proyecto	Costo (inversión del proyecto)			
Relación C/B	37559			
Proyecto	38130			
Relación C/B	1,0			
Proyecto				

Tabla 46 Análisis costo beneficio.

El proyecto es viable porque el costo beneficio es 1, cual nos permite tener un horizonte para su ejecución.

CONCLUSIONES

- El estudio de factibilidad nos permite ver tener una idea clara de la oferta y la demanda en cuanto a nuestro proyecto, así como las necesidades de nuestros clientes, sus limitaciones económicas, prioridades de movilización y grado de acogida de nuestro proyecto, dejando ver claramente que una finca agroecológica con fines turístico y educativos al interior del volcán Pululahua es una gran oportunidad de desarrollo sustentable y sostenible.
- Al desarrollar la investigación para este proyecto se puede visualizar las grandes ventajas del entorno natural para realizar agroecología y aprovechar para la aplicación de la educación ambiental insitu, dándole el valor agregado a nuestra idea de negocio.
- De acuerdo con el capítulo de análisis financiero podemos ver que el proyecto es viable, pero sin apalancamiento y una ventaja para no obtener apalancamiento es que el terreno ya está adquirido, además se invierte fuertemente en gastos administrativos, ya que ese fue el problema identificado del proyecto, la falta de un manejo adecuado y administrativo de los recursos naturales.

RECOMENDACIONES.

- Se recomienda ejecutar este proyecto de acuerdo con lo investigado y desarrollado en el estudio financiero, para así tener los resultados proyectados en el análisis financiero, además de dar oportunidad a la aplicación de herramientas administrativas para alcanzar los objetivos planteados.
- Esta idea de negocio tiene en la actualidad mucho empuje por parte de las autoridades locales, ya que están muy comprometidas con el desarrollo local y generación de negocios que permitan reactivar la provincia en cuanto al desarrollo de la producción agrícola.
- Una recomendación a tener muy claro es que la información debe estar siempre actualizada debido a que muchas normas legales de nuestro país cambian constantemente.

Referencias Bibliográficas

Boletín agrario.com. (R12 de febrero de 2020). Obtenido de <https://boletinagrario.com/ap-6,agroecologia,975.html>

EDUMET NET. (Noviembre de 2008). *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio" en Contribuciones a la Economía.* Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

HCPP. (18 de febrero de 2020). *Plan de Desarrollo y ordenamiento Territorial Calacalí 2015-2019.* Obtenido de http://sitp.pichincha.gob.ec/repositorio/disenio_paginas/archivos/PDOT%20CALACAL%C3%8D%20%202015.pdf

Jose, M. M. (2005). *Experto Gestipolis.com.* Obtenido de <https://www.gestipolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>

Labor Mexicana Sc. (2015). Obtenido de <http://www.labormx.com/estudio-factibilidad.html>

Ministerio del Ambiente del Ecuador. (18 de abril de 2018). *Estrategia Nacional de Educación Ambiental.* Obtenido de <https://www.ambiente.gob.ec/estrategia-nacional-de-educacion-ambiental-enea/>

Santos, T. (2 de 11 de 2008). *IDEAS.* Obtenido de <https://ideas.repec.org/a/erv/contri/y2008i2008-112.html>

SlideShare. (25 de marzo de 2014). *InSlideShare.* Obtenido de <https://es.slideshare.net/andres333/etapas-de-un-proyecto-32727801>

- Ecuador, M. A. (mayo de 2011). *Áreas protegidas del Ecuador*. Obtenido de <http://areasprotegidas.ambiente.gob.ec/areas-protegidas/reserva-geobot%C3%A1nica-pululahua>
- Francesh, A. (diciembre de 2004). *GAceta de antropologia*. Obtenido de https://www.ugr.es/~pwlac/G20_29Alfredo_Francesch.pdf
- Molina, D. m. (2011). *Cuaderno tecnico agroecologico* . Obtenido de https://www.socla.co/wp-content/uploads/2014/Cuaderno_tecnico_agroecologia_pag-prot.pdf
- OMT. (2005). *COCEPTO DE TURISMO*. Obtenido de <https://www.entornoturistico.com/8-definiciones-para-entender-que-es-el-turismo/>
- Prager, M. (septiembre de 2000). *Agroecologia* . Obtenido de http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/training_material/docs/Agroecologia.pdf
- Restrepo, J. (01 de septiembre de 2000). *FAO Agroecologia*. Obtenido de http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/training_material/docs/Agroecologia.pdf
- ECUADOR INMEDIATO.COM. (01 de agosto de 2018). *El periodico instantaneo del Ecuador*. Obtenido de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818840542
- El Productor, periodico de campo*. (11 de Mayo de 2018). Obtenido de <https://elproductor.com/noticias/el-agroturismo-una-de-las-estrategias-para-atraer-visitantes-a-los-destinos-del-ecuador/>

EL TIEMPO DIARIO DE CUENCA. (16 de mayo de 2018). Obtenido de Turismo crecio en el Ecuador.: <https://www.eltiempo.com.ec/noticias/ecuador/4/turismo-crecio-ecuador>

MINISTERIO DEL AMBIENTE ECUADOR. (04 de mayo de 2019). *Sistema Nacional de Areas protegidas del Ecuador*-. Obtenido de <http://areasprotegidas.ambiente.gob.ec/es/reporte-de-visitas>

TURISMO CONCIENCIA. (2011 de octubre de 2011). *estudio de agroturismo en ecuador*. Obtenido de <https://jorgepaguay.wordpress.com/2011/10/14/agroturismo-en-ecuador/>

Boletin agrario.com. (R12 de febrero de 2020). Obtenido de <https://boletinagrario.com/ap-6,agroecologia,975.html>

Mi aula fácil. (12 de febrero de 2020). *Aula Fácil*. Obtenido de <https://www.aulafacil.com/cursos/organizacion/gestion-de-proyectos/estudio-de-factibilidad-119689>

HCPP. (18 de febrero de 2020). *Plan de Desarrollo y ordenamiento Territorial Calacalí 2015-2019*. Obtenido de http://sitp.pichincha.gob.ec/repositorio/disenio_paginas/archivos/PDOT%20CALACAL%C3%8D%20%202015.pdf

Ministerio del Ambiente del Ecuador. (18 de abril de 2018). *Estrategia Nacional de Educación Ambiental*. Obtenido de <https://www.ambiente.gob.ec/estrategia-nacional-de-educacion-ambiental-enea/>

Jose, M. M. (2005). *Experto Gestipolis.com*. Obtenido de

<https://www.gestipolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>

Santos, T. (2 de 11 de 2008). *IDEAS*. Obtenido de

<https://ideas.repec.org/a/erv/contri/y2008i2008-112.html>

SlideShare. (25 de marzo de 2014). *InSlideShare*. Obtenido de

<https://es.slideshare.net/andres333/etapas-de-un-proyecto-32727801>

Anexos

Resultado del análisis

Archivo: 1 Rosa Matilde Chipantasi Murminacho.docx

Estadísticas

Sospechosas en Internet: 11,73%

Parcial de del texto analizado y sospechosas en internet

Sospechas confirmadas: 27,43%

Confirmación de sospechas de la Internet en las direcciones encontradas

Texto analizado: 71,87%

Parcial de del texto analizado y sospechosas en internet

Éxito del análisis: 100%

Porcentaje de éxito de la investigación, según la cantidad de análisis, cuando más sea mayor

Direcciones más relevantes encontradas:

Dirección (URL)	Ocurrencias	Semejanza
http://sua.ambiente.gub.ve/biblioteca/10178/4215626+PLAN+DE+MANEJO+PULULLAHUA+2+Plan+Pulullahu+final+entradu+mayo+2011.pdf#8657037	35	7,27 %
https://es.scribd.com/document/396159309/FTESIS-EIA	18	9,53 %
https://mclamaesina.wordpress.com	17	5,94 %
https://mclamaesina.wordpress.com/2013/07/18/maas-pas-sunuy-casa-de-tescaen/	17	5,92 %
https://haclevenercuador.com/cultivo-con-la-reserva-geobotanica-pulullahu	14	6,29 %
https://jipepequay.wordpress.com/2011/01/14/agroturismo-en-ecuador/	14	4,66 %

Texto analizado:

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE PICHINCHA
1545756108 y 1545

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FINCA AGROECOLÓGICA CON FINES TURÍSTICOS Y EDUCATIVOS AL INTERIOR DEL VOLCÁN PULULLAHUA

Trabajo de titulación presentada como requisito para obtención del título de

TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Nombre del autor
Rosa Matilde Chipantasi Murminacho

Título del Trabajo de Titulación
Ing. Blanca A. Jiménez D., MSc.

Quito, 21 de febrero de 2020

Aprobación del tutor

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación, aprobado por el Honorable Consejo Directivo del Instituto Tecnológico Superior Honorable Consejo Provincial de Pichincha certifico.

Que el trabajo Estudio de factibilidad para la creación de una finca agroecológica con fines turísticos y educativos al interior del volcán Pulullahu, presentado por la estudiante Rosa Matilde Chipantasi Murminacho de la promoción 33 de Administración de Empresas, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Titulación que el señor rector designe

Quito, 21 de febrero de 2020

Atentamente

Ing. Blanca A. Jiménez D., MSc.
Cedula: 1710715205