



MERCADOTECNIA

Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Mercadotecnia

AUTORES:

Andrés Esteban Suárez García

Olimpia Paola Ganán Meneces

Pablo Adrián Solano Vacas

María Fernanda Molina Guaico

Nuvia Azucena Tacuri Paguay

Matius Andrés Chuquimarca Santacruz

TUTOR:

Ing. Lucía Mena B., MSc.

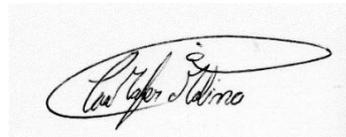
Plan de Negocios para la Expansión de Zonas Húmedas y Cabañas de Hospedaje en la Hostería "La Raquelita", proyecto de marketing de agroturismo comunitario, para el año 2025."

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Nosotros, Andrés Esteban Suarez García, Olimpia Paola Ganán Meneces, Pablo Adrián Solano Vacas, María Fernanda Molina Guaico, Nuvia Azucena Tacuri Paguay, Matius Andrés Chuquimarca Santacruz declaramos bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **“Plan de Negocios para la Expansión de Zonas Húmedas y Cabañas de Hospedaje en la Hostería "La Raquelita", proyecto de marketing de agroturismo comunitario, para el año 2025.”**, es de nuestra autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



Andrés Esteban Suarez García
Cédula: 1721606596



María Fernanda Molina Guaico
Cédula: 1722468293



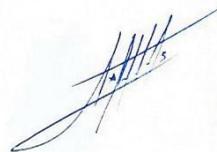
Olimpia Paola Ganán Meneces
Cédula: 0400973178



Nuvia Azucena Tacuri Paguay
Cédula: 1718457540



Pablo Adrián Solano Vacas
Cédula: 1721390746



Matius Andrés Chuquimarca
Santacruz
Cédula: 1724727555

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, Andrés Esteban Suarez García, Olimpia Paola Ganán Meneces, Pablo Adrián Solano Vacas, María Fernanda Molina Guaico, Nuvia Azucena Tacuri Paguay, Matius Andrés Chuquimarca Santacruz declaramos bajo juramento que el trabajo de titulación titulado: **“Plan de Negocios para la Expansión de Zonas Húmedas y Cabañas de Hospedaje en la Hostería "La Raquelita", proyecto de marketing de agroturismo comunitario, para el año 2025.”**, es de nuestra autoría y autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autores nos corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, 19 de marzo de 2025



Andrés Esteban Suarez García

Cédula: 1721606596



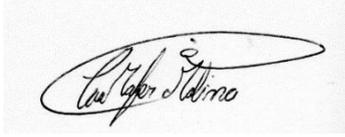
Olimpia Paola Ganán Meneces

Cédula: 0400973178



Pablo Adrián Solano Vacas

Cédula: 1721390746



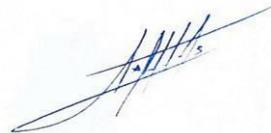
María Fernanda Molina Guaico

Cédula: 1722468293



Nuvia Azucena Tacuri Paguay

Cédula: 1718457540



Matius Andrés Chuquimarca Santacruz

Cédula: 1724727555

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Lucía Eugenia Mena Bolaños, certifico que conozco al(los) autor(es) del presente trabajo siendo el(los) responsable(s) exclusivo(s) tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



Firmado electrónicamente por
LUCIA EUGENIA MENA
BOLAÑOS

Lucía Eugenia Mena Bolaños
TUTOR DEL PROYECTO
CI: 1715480677

Resumen Ejecutivo

El proyecto busca expandir los servicios de La Raquelita Organic Farm and Lodge, un lodge ecológico ubicado en Perucho, Ecuador, integrando ecoturismo y agricultura orgánica sostenible. La propuesta se centra en la implementación de nuevas zonas de bienestar, como piscinas, jacuzzis y un spa, además de fortalecer las experiencias de agroturismo comunitario.

El análisis del entorno revela una creciente preferencia por el turismo sostenible, impulsado por la búsqueda de experiencias auténticas y el bienestar personal. El público objetivo está compuesto por turistas con afinidad por la desconexión digital, la gastronomía saludable y la naturaleza.

El modelo de negocio diversifica sus fuentes de ingresos a través de alojamiento, experiencias agroecológicas, paquetes turísticos personalizados y servicios de relajación. La estrategia de marketing se enfocará en campañas digitales, alianzas estratégicas y eventos temáticos, consolidando la marca como un referente en ecoturismo y turismo rural.

El plan operativo enfatiza la sostenibilidad, el uso de materiales ecológicos y la colaboración con la comunidad local para fortalecer el impacto social y ambiental. Con una estructura organizativa eficiente y un enfoque basado en la experiencia del cliente, La Raquelita se proyecta como un destino turístico diferenciado y con alto potencial de crecimiento.

Palabras clave: Ecoturismo, turismo sostenible, agroturismo comunitario, bienestar, desconexión digital, gastronomía saludable, experiencias auténticas, alojamiento ecológico, sostenibilidad, turismo rural, paquetes turísticos personalizados, marketing digital, alianzas estratégicas, eventos temáticos, impacto social y ambiental, colaboración comunitaria, materiales ecológicos, zonas de bienestar, piscinas y jacuzzis, spa

Abstract

The “La Raquelita” project aims to develop a complex of ecological cabins in a humid area, with the purpose of offering a unique experience of contact with nature, while promoting sustainable tourism. Located in a privileged natural environment, the project seeks to integrate architecture with aquatic ecosystems, ensuring the conservation of the environment and local biodiversity. The cabins are designed with sustainable materials and green technologies, with a focus on energy efficiency and the responsible use of natural resources. In addition, environmental management practices will be implemented to minimize the impact of tourist activities on the environment. “La Raquelita” offers a tourism alternative that encourages respect for wetlands, sensitizes visitors about the importance of these ecosystems and promotes the local economy through a development model that combines well-being, environmental education and sustainability.

Keywords: La Raquelita, ecological cabins, sustainable tourism, nature experience, aquatic ecosystems, conservation, biodiversity, sustainable materials, green technologies, energy efficiency, responsible resource use, environmental management, wetlands, environmental education, local economy, sustainability.

Dedicatoria

Este proyecto está dedicado a todas las personas que, con su apoyo y confianza, nos impulsaron a alcanzar nuestras metas. A nuestras familias, por su constante respaldo y amor incondicional, y a nuestros profesores, quienes nos guiaron y motivaron durante todo el proceso. Agradecemos profundamente la colaboración y el esfuerzo de cada miembro del equipo, cuya dedicación y compromiso fueron fundamentales para la culminación de este proyecto. Sin ellos nada de esto sería posible.

Andrés, Paola, Pablo, Fernanda, Nuvia, Matius

Agradecimiento

A lo largo de este recorrido, un sinfín de momentos se grabaron en nuestra memoria y en nuestros corazones. Recordamos las largas noches de estudio, las horas robadas al descanso y los días en los que parecía que el camino era demasiado empinado. En medio de los retos, el cansancio y las dudas, supimos hallar en cada mirada y en cada palabra de aliento la fortaleza que necesitábamos para continuar.

A nuestras familias, a quienes debemos más de lo que las palabras pueden expresar: gracias por ser nuestro refugio y nuestra mayor motivación. Sus abrazos reconfortantes, sus palabras de ánimo y esa paciencia infinita frente a nuestras ausencias fueron el motor que nos impulsó a seguir adelante, incluso en los momentos más difíciles. Este logro es tanto de ustedes como nuestro.

A cada uno de los maestros, quienes dejaron huellas más profundas de lo que imaginan: gracias por su dedicación, por enseñarnos más allá de lo académico, por compartir sus vivencias y darnos las herramientas no solo para ser mejores profesionales, sino mejores personas. Sus enseñanzas permanecerán con nosotros, guiando nuestros pasos en cada nuevo desafío.

A Dios, nuestro guía y fuente de fortaleza, le agradecemos por sostenernos en cada momento de incertidumbre y por brindarnos la claridad y la fe necesarias para perseverar. Sin su presencia constante, este camino hubiera sido aún más desafiante. En cada paso y en cada logro, hemos sentido su amor y protección, y por eso, le dedicamos este triunfo con humildad y gratitud.

A nuestros compañeros de grupo, hermanos de esta travesía, por los recuerdos compartidos, las risas que aliviaron tensiones y los momentos en que, hombro a hombro, supimos levantarnos y seguir adelante. Superamos juntos obstáculos que nos enseñaron el verdadero valor del trabajo en equipo, de la perseverancia y de la amistad sincera.

Finalmente, a las adversidades que nos retaron a ser más fuertes y a los pequeños triunfos que nos recordaron que todo esfuerzo vale la pena: gracias por convertirnos en la versión más resiliente de nosotros mismos.

Hoy, mientras cerramos este capítulo y miramos hacia adelante, llevamos en el corazón las lecciones, los recuerdos y la gratitud inmensa por cada persona y por Dios, que, sin ellos, nada de esto sería posible. Gracias inmensamente.

Andrés, Paola, Pablo, Fernanda, Nuvia, Matius

Índice de Contenidos

INTRODUCCIÓN.....	14
FASE DE EMPATÍA	16
IDENTIFICACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.....	22
IDEA DE NEGOCIO	23
VALIDACIÓN DE VIABILIDAD - DESEABILIDAD	31
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	31
ESTUDIO TÉCNICO Y MODELO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL.....	40
PLAN DE MARKETING	476
EVALUACIÓN FINANCIERA	554
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	62
BIBLIOGRAFÍA.....	60
ANEXOS	64

Índice de Tablas

Tabla 1 – Análisis Ponderado de la Ubicación (Elaboración Propia)	41
Tabla 2 – Detalle Inversión Inicial (Elaboración Propia).....	55
Tabla 3 – Estado de Costos (Elaboración Propia).....	56
Tabla 4 – Proyección de Ventas a 5 años (Elaboración Propia)	57
Tabla 5 - Proyección de Ingresos Mensuales y Anuales 2025 (Elaboración Propia).....	58
Tabla 6 - Costos y Gasto Proyectados 2025 (Elaboración Propia)	58
Tabla 7 – Calculo y Resultado Punto de Equilibrio (Elaboración Propia).....	59
Tabla 8 – Estado de Pérdidas y Ganancias (Elaboración Propia)	59
Tabla 9 – Estado Flujo de Caja (Elaboración Propia).....	60
Tabla 10 – Indicadores Financieros WACC – VAN – TIR (Elaboración Propia)	61
Tabla 11 - Estados Financieros (Elaboración Propia)	62

Índice de Figuras

Figura 1 - Buyer Persona (Elaboración Propia)	20
Figura 2 - Mapa de Empatía (Elaboración Propia)	21
Figura 3 - Árbol de Problemas (Elaboración Propia)	22
Figura 4 - Problem-La Raquelita-organic farm and lodge - (Elaboración Propia)	24
Figura 5 - Prototipo Inicial (Elaboración Propia)	24
Figura 6 - Prototipo Inicial (Elaboración Propia)	25
Figura 7 - Prototipo Inicial (Elaboración Propia)	25
Figura 8 - Prototipo Inicial (Elaboración Propia)	25
Figura 9 - Matriz FODA (Elaboración Propia).....	30
Figura 10 - Vista lateral ampliación piscina jacuzzi con clientes	35
Figura 11 - Vista lateral ampliación piscina jacuzzi solo establecimiento.....	35
Figura 12 - Vista posterior ampliación piscina jacuzzi con clientes	36
Figura 13 - Vista desde parqueadero ampliación piscina jacuzzi	36
Figura 14 - Vista frontal huerto productos orgánicos	36
Figura 15 - Vista interna huerto productos orgánicos	37
Figura 16 - Vista externa zona gastronómica.....	37
Figura 17 – Imagen ubicación La Raquelita Organic Farm and Lodge.....	41
Figura 18 - Diagrama de Procesos	42
Figura 19 – Organigrama	44
Figura 20 – Presentación Comercial	54

Introducción

En los últimos años, el turismo sostenible ha tomado cada vez más fuerza en el mundo, ya que las personas buscan experiencias auténticas que les permitan conectar con la naturaleza sin causar un impacto negativo en el medio ambiente. En este contexto, el agroturismo y el ecoturismo comunitario han surgido como alternativas ideales para quienes desean vivir de cerca la vida rural, disfrutar de entornos naturales y contribuir al desarrollo de las comunidades locales. Ecuador, con su gran diversidad geográfica y cultural, tiene un enorme potencial para ofrecer este tipo de turismo, especialmente en zonas rurales donde la riqueza natural y agrícola se combinan para crear experiencias únicas.

"La Raquelita Organic Farm and Lodge" es un lodge ecológico ubicado en la parroquia de Perucho, a solo una hora de Quito. Su propuesta se basa en brindar una experiencia de descanso, bienestar y contacto con la naturaleza, a través de hospedaje en cabañas ecológicas, actividades de agricultura orgánica y servicios de relajación. Sin embargo, para seguir creciendo y ofrecer una propuesta aún más completa, este proyecto busca analizar la viabilidad de ampliar sus servicios con la implementación de zonas húmedas como piscinas, jacuzzis y spa, así como fortalecer su oferta gastronómica y de bienestar.

Más allá de ser solo un negocio, este proyecto busca crear experiencias memorables para los visitantes, promoviendo el respeto por la naturaleza y el desarrollo económico local. A través de una gestión eficiente, alianzas con la comunidad y el uso de prácticas sostenibles, "La Raquelita" se posiciona como un espacio donde el descanso, la aventura y la responsabilidad ambiental van de la mano.

Este estudio no solo servirá para evaluar la viabilidad del proyecto, sino que también puede sentar un precedente para otros emprendimientos de ecoturismo en Ecuador, demostrando que es posible combinar rentabilidad, sostenibilidad y bienestar en un mismo modelo de negocio.

Objetivo General

Identificar la viabilidad y factibilidad de la ampliación de servicios de "La Raquelita Organic Farm and Lodge" con la implementación de zonas húmedas y agricultura orgánica sostenible.

Objetivos Específicos

Identificar el segmento objetivo de mercado con sus necesidades y problemas.

Realizar una investigación de mercados que nos permita conocer a profundidad a nuestra audiencia meta.

Elaborar un plan de marketing que nos ayude a comunicar y promocionar a la audiencia meta a cerca de nuestro producto/servicio y mantener una relación activa.

Desarrollar el análisis técnico y organizacional del proyecto a fin de conocer los procesos, forma de organización de la empresa y todo lo concerniente a la parte operativa del proyecto.

Elaborar un plan financiero que permita la valoración en términos monetarios, e identificar la viabilidad de este proyecto.

Fase de Empatía

Marco Teórico

En Ecuador, el ecoturismo y el turismo sostenible han experimentado un notable crecimiento en los últimos años, impulsados por una mayor conciencia global sobre la importancia de la conservación ambiental. En particular, el turismo rural, que ofrece experiencias inmersivas en la naturaleza y actividades orientadas a la preservación del medio ambiente, ha ganado una gran aceptación entre los viajeros. En este contexto, "La Raquelita Organic Farm and Lodge" se destaca al alinearse con esta tendencia, ofreciendo una propuesta que integra actividades relacionadas con la agricultura orgánica, el bienestar y la conexión directa con el entorno natural. Este modelo de negocio no solo promueve la sostenibilidad, sino que también fomenta el desarrollo económico de las comunidades locales al incluirlas activamente en la cadena de valor del sector turístico.

La incorporación de espacios dedicados al relax, como piscinas y jacuzzis en un lodge ecológico, proporciona una experiencia equilibrada entre confort y respeto al medio ambiente, atrayendo a turistas que buscan una vivencia que combine descanso y contacto directo con la naturaleza. El enfoque de "La Raquelita Organic Farm and Lodge" se fundamenta en estos principios, aprovechando el creciente interés de los turistas por vivir experiencias que no solo favorezcan su bienestar personal, sino que también contribuyan a la protección y conservación del entorno natural. Además, al ofrecer actividades que promueven la agricultura sostenible y el turismo responsable, este tipo de establecimientos impulsa un modelo de desarrollo que integra la preservación ambiental con el beneficio social y económico, fortaleciendo el vínculo entre el turismo y las comunidades rurales.

Hallazgos de la Investigación Documental (fuentes secundarias)

La investigación documental sobre las tendencias actuales del ecoturismo y el turismo sostenible revela una creciente preferencia de los viajeros por destinos que promuevan la conservación ambiental y ofrezcan experiencias auténticas vinculadas a la naturaleza y la comunidad local. Este fenómeno representa una oportunidad para destinos como "La Raquelita Organic Farm and Lodge", que se posiciona como un lugar ideal para atraer a turistas interesados en la sostenibilidad y el ecoturismo.

Crecimiento del Turismo Sostenible y Ecoturismo

El ecoturismo ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, representando más del 20% del turismo global, según la Organización Mundial del Turismo (OMT, 2022). Este auge está vinculado a una mayor conciencia sobre el cambio climático y la sostenibilidad. Los viajeros prefieren destinos que no solo ofrezcan belleza natural, sino que también adopten prácticas sostenibles en aspectos como el alojamiento, las actividades turísticas y la gastronomía. En este contexto, "La Raquelita Organic Farm and Lodge" tiene la oportunidad de captar a turistas interesados en experiencias responsables y en inmersiones en comunidades locales. Además, los turistas están dispuestos a pagar más por experiencias alineadas con estos valores, lo que justifica la inversión en infraestructura ecológica y servicios sostenibles como los que ofrece el lodge.

Preferencias Gastronómicas hacia lo Local y Orgánico

La gastronomía es un factor clave para los turistas que buscan experiencias auténticas en ecoturismo. Según GlobalData (2021), el 65% de los viajeros estarían dispuestos a pagar más por productos frescos y locales. Esta tendencia representa una excelente oportunidad para "La Raquelita Organic Farm and Lodge" de incorporar sus productos orgánicos cultivados en la finca en sus menús, ofreciendo una experiencia culinaria educativa y

auténtica. Asimismo, actividades como clases de cocina o recorridos por los huertos pueden enriquecer la experiencia del visitante, permitiéndoles conocer más sobre la producción sostenible de alimentos.

Aumento de la Demanda de Bienestar y Espacios de Relajación

El bienestar se ha convertido en una prioridad para los turistas, especialmente tras la pandemia. Según el Global Wellness Institute (2021), los turistas buscan destinos que ofrezcan espacios de relajación, como spas, yoga y terapias naturales. En este sentido, la inclusión de un spa, zonas de relajación y actividades relacionadas en "La Raquelita Organic Farm and Lodge" responde a la creciente demanda de bienestar. Estos servicios no solo ayudan a los turistas a relajarse físicamente, sino también a desconectar mentalmente, lo cual refuerza la oferta atractiva del lodge. La integración de prácticas sostenibles en el diseño de estas instalaciones también refuerza el enfoque ecológico del lugar.

Turismo Rural y Participación de la Comunidad Local

El turismo rural ha mostrado una notable resiliencia, especialmente durante la crisis sanitaria, ya que muchos turistas buscan destinos tranquilos y menos masificados. Según la OMT (2022), el turismo rural ha sido una alternativa atractiva para quienes buscan experiencias auténticas y un contacto directo con la naturaleza. "La Raquelita Organic Farm and Lodge" no solo se beneficia de su ubicación rural, sino que también tiene la oportunidad de involucrar a la comunidad local en el proceso turístico. Actividades como la cosecha de productos agrícolas o talleres de cultivo orgánico pueden enriquecer la experiencia del visitante y, al mismo tiempo, apoyar a la economía local.

Características del segmento de mercado

El mercado de "La Raquelita Organic Farm and Lodge" está compuesto principalmente por turistas que valoran la sostenibilidad, la conexión con la naturaleza, y la participación en actividades agrícolas y de bienestar. Se encuentra ubicada en la Parroquia

rural de Perucho a 1 hora del Distrito Metropolitano de Quito. Este grupo, con edades comprendidas entre los 25 y 55 años, posee un alto nivel educativo y está dispuesto a invertir en experiencias que reflejen sus valores de responsabilidad social y ecológica. Además, este segmento está altamente activo en redes sociales y plataformas de reseñas, lo que hace esencial una estrategia digital robusta que destaque las características sostenibles y auténticas del lodge.

Necesidades del segmento

Conexión con la Naturaleza

Los turistas que componen este segmento buscan experiencias que les permitan escapar de la rutina diaria y adentrarse en espacios naturales. Están interesados en actividades que los vinculen con los ciclos de la naturaleza, como la cosecha de productos agrícolas locales o la realización de prácticas de relajación en ambientes tranquilos, rodeados de paisajes naturales.

Bienestar y Relajación

El descanso y el cuidado personal son aspectos fundamentales para este grupo. Buscan destinos que ofrezcan opciones para relajarse y rejuvenecer, como instalaciones de bienestar (piscinas, jacuzzis, spas) y actividades que fomenten la calma, como clases de yoga o meditaciones guiadas, en ambientes pacíficos y rodeados de naturaleza.

Gastronomía Saludable y Sostenible

Este segmento de turistas valora especialmente la oferta gastronómica basada en productos frescos, orgánicos y locales. Prefieren conocer el origen de los alimentos que consumen y aprender sobre su proceso de cultivo y producción, buscando experiencias culinarias que estén alineadas con su estilo de vida saludable y sostenible.

Sostenibilidad y Responsabilidad Social

La sostenibilidad es un valor esencial para este grupo. Prefieren destinos turísticos que

adopten prácticas responsables con el medio ambiente, como el uso de energías renovables, el reciclaje y la gestión adecuada de residuos. Además, aprecian los lugares que involucran a la comunidad local en las actividades turísticas, promoviendo el desarrollo económico y social de la región.

Buyer Person

En el Buyer Persona se puede identificar las principales características del segmento al que va dirigido el proyecto, un rango de edad entre 25 y 45 años, un nivel de ingresos medio alto a alto, con educación universitaria. Uno de los principales motivadores identificados para el segmento es mantener su salud y bienestar, pero simplificando su rutina. Son personas que tienen alta afinidad con la tecnología, y buscan opciones personalizadas.



Figura 1 - Buyer Persona (Elaboración Propia)

Mapa de Empatía



Figura 2 - Mapa de Empatía (Elaboración Propia)

Laura ve en redes sociales paisajes naturales, actividades orgánicas y espacios de bienestar, junto con reseñas sobre productos locales y sostenibles. Oye recomendaciones de amigos, familiares e influencers sobre destinos ecológicos y escucha publicidad de marcas responsables. Siente la necesidad de desconectar y busca viajes que respeten el medio ambiente y apoyen a las comunidades locales. Habla sobre la importancia del ecoturismo y comparte sus experiencias responsables en redes sociales. Le molesta la falta de destinos auténticos y la explotación de recursos naturales. Se motiva por contribuir al cuidado del medio ambiente y disfrutar de productos locales y sostenibles.

Identificación de la Problemática

Problemas del segmento

Los principales problemas identificados en la fase de empatía son:

1. Los huéspedes perciben que no hay áreas adecuadas para desconectarse y disfrutar de un entorno tranquilo.
2. Pocas opciones para entretenimiento que enriquezcan la experiencia de visitantes.
3. Los visitantes buscan experiencias inmersivas en actividades rurales y de agricultura orgánica, pero la oferta actual es limitada.

Selección del Problema con Mayor Oportunidad de Negocio

De acuerdo con la información recabada de los entrevistados, y luego de una sesión de Brainstorming entre los miembros del grupo, se seleccionaron los dos problemas que presentan mayores oportunidades de negocio son:

Los huéspedes perciben la falta de espacios tranquilos y experiencias inmersivas en actividades rurales y agrícolas.

Árbol de Problemas: La Raquelita Organic Farm and Lodge

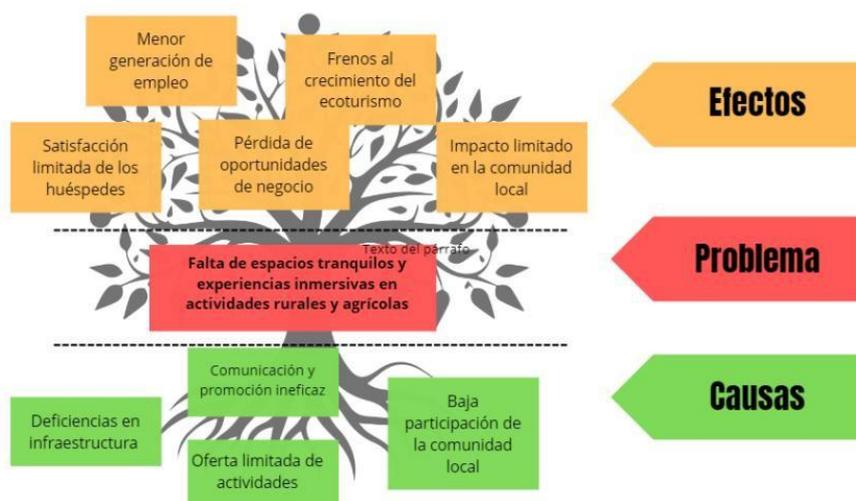


Figura 3 - Árbol de Problemas (Elaboración Propia)

Idea de Negocio

Descripción de la idea de negocio

La propuesta de negocio se enfoca en potenciar la oferta de “La Raquelita Organic Farm and Lodge” mediante la creación de experiencias inmersivas en actividades rurales y agrícolas, complementadas con zonas de relajación diseñadas bajo principios de sostenibilidad. El objetivo es consolidar al lodge como un destino de ecoturismo y bienestar altamente competitivo, alineado con las crecientes demandas del mercado por experiencias auténticas y responsables.

La idea incluye la implementación de talleres prácticos de agricultura orgánica, recorridos educativos por los cultivos y clases de cocina con productos locales, promoviendo la interacción entre los visitantes y la comunidad local. Asimismo, se propone la construcción de espacios de relajación como spas, jacuzzis y áreas de meditación, integrados armónicamente con el entorno natural, utilizando materiales sostenibles y energías renovables.

Este enfoque no solo mejorará la experiencia del visitante, sino que también fomentará el desarrollo económico local al involucrar a la comunidad en la oferta turística. Además, reforzará la imagen del lodge como un referente en ecoturismo, aprovechando el auge del turismo sostenible y el interés por el bienestar integral.

Lean Canvas

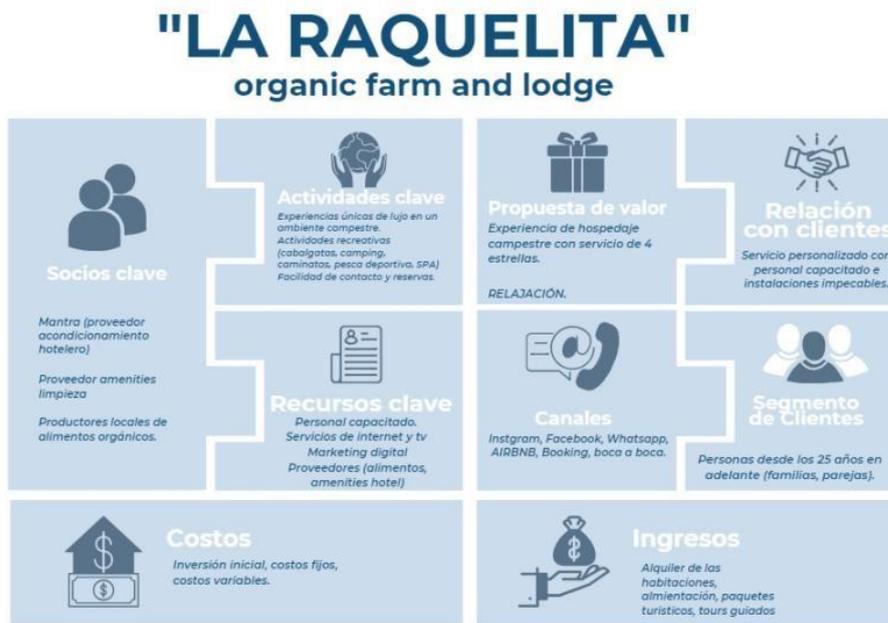


Figura 4 - Problem-La Raquelita-organic farm and lodge - (Elaboración Propia)

Prototipaje 1.0 (prototipo para testeo)

Piscina tipo oasis diseñada para mantener la temática natural y mantenga armonía con el entorno del lodge junto a la estructura de cuartos para sauna, turco, jacuzzi, SPA y vestidores. Combinas materiales ecológicos con toques modernos para ofrecer una experiencia de relajación completa. Se incorpora en la construcción ventanales grandes para aprovechar la gran vista hacia el paisaje montañoso alineado al turismo de naturaleza.



Figura 5 - Prototipo Inicial (Elaboración Propia)



Figura 6 - Prototipo Inicial (Elaboración Propia)

Espacio amplio y ordenado para la zona de experiencias en cultivos orgánicos, siembra cosecha y posterior preparación. Utiliza sistemas de riego inteligentes para mantener al máximo la productividad. Se consideran terrazas por el tipo de terreno inclinado para comodidad de los visitantes y se ofrece una experiencia educativa y didáctica.



Figura 7 - Prototipo Inicial (Elaboración Propia)



Figura 8 - Prototipo Inicial (Elaboración Propia)

Análisis del Macroentorno – PESTEL

El análisis PESTEL permite evaluar los factores externos que afectan al desarrollo del proyecto agroecoturístico "La Raquelita", combinando actividades agrícolas sostenibles y turismo rural.

Políticos

- Políticas públicas que apoyan el desarrollo rural y el turismo sostenible
- Subvenciones o incentivos gubernamentales para proyectos agrícolas y turísticos.
- Promoción del ecoturismo como estrategia nacional para el desarrollo económico.
- Cambios en normativas medioambientales que podrían aumentar los costos operativos.
- Inestabilidad política que afecte las inversiones o el flujo de turistas.
- Barreras administrativas para la obtención de licencias.

Económicos

- Crecimiento del sector turístico rural como alternativa al turismo urbano.
- Segmentos de mercado con mayor poder adquisitivo interesados en experiencias ecológicas.
- Acceso a financiamiento rural y créditos verdes.
- Incremento de costos operativos debido a la inflación.
- Fluctuaciones económicas que puedan reducir el gasto turístico.
- Competencia con otros destinos de ecoturismo.

Sociales

- Incremento del interés por el turismo sostenible y las experiencias auténticas.
- Tendencias hacia un estilo de vida conectado con la naturaleza y la desconexión digital.
- Alta valoración de productos orgánicos y actividades rurales únicas.

- Insuficiente sensibilización local sobre la relevancia del turismo sostenible.
- Cambios en preferencias de viajeros hacia destinos urbanos o internacionales.
- Despoblación rural que dificulte encontrar personal capacitado.

Tecnológicos

- Uso de redes sociales, sitios web y marketing digital para promoción.
- Tecnologías sostenibles en agricultura, como riego eficiente y drones para monitoreo.
- Reservas online que mejoren el acceso y la experiencia del cliente.
- Altos costos iniciales para implementar tecnología avanzada.
- Brecha tecnológica en zonas rurales que limita la conectividad.
- Dependencia de plataformas digitales externas.

Ecológicos

- Conciencia ambiental creciente que atrae a ecoturistas.
- Diferenciación a través de prácticas agroecológicas sostenibles.
- Recursos naturales (paisajes, flora y fauna) que enriquecen la oferta turística.
- Impactos del cambio climático como sequías o lluvias extremas.
- Regulaciones estrictas sobre manejo ambiental y conservación.
- Riesgo de sobreexplotación de recursos si no se gestionan correctamente.

Legales

- Normativas que impulsan el desarrollo de actividades rurales y sostenibles.
- Marco legal favorable al turismo comunitario y cooperativo.
- Requisitos legales complejos en los ámbitos agrícola y turístico.
- Fiscalización estricta de estándares de seguridad para turistas.
- Restricciones normativas para la venta de productos agropecuarios.

El análisis PESTEL destaca que el proyecto "La Raquelita" se encuentra en un entorno propicio para aprovechar tendencias como el creciente interés por el ecoturismo, la valoración de prácticas sostenibles y el uso de tecnologías avanzadas. Sin embargo, es esencial mitigar desafíos como la complejidad regulatoria, el impacto del cambio climático y los costos iniciales de inversión tecnológica. Una estrategia integral que alinee estas variables garantizará el éxito del proyecto agro ecoturístico rural.

Análisis del Microentorno – 5 Fuerzas de Porter

1. Rivalidad entre Competidores Existentes:

La competencia en el sector del turismo rural y ecológico está en crecimiento, con varios lodges y proyectos similares en Ecuador que ofrecen experiencias basadas en la sostenibilidad y la conexión con la naturaleza. La rivalidad es alta, ya que los competidores buscan diferenciarse en precio, calidad del servicio y experiencias ofrecidas. "La Raquelita" puede destacarse mediante su enfoque en experiencias integrales de agroturismo y bienestar.

2. Poder de Negociación de los Proveedores:

Los proveedores clave incluyen productores locales de alimentos orgánicos, proveedores de materiales ecológicos y servicios complementarios como amenities hoteleras y spa. El poder de los proveedores puede ser significativo si son pocos o especializados. Mantener alianzas con varios proveedores locales ayuda a reducir riesgos y garantizar la sostenibilidad de la oferta. Poder de

3. Negociación de los Clientes:

Los clientes son principalmente turistas nacionales e internacionales que valoran las experiencias rurales y sostenibles. Este segmento busca servicios personalizados y puede comparar opciones fácilmente gracias a plataformas como Airbnb o Booking. Los clientes tienen un poder de negociación alto, especialmente si encuentran alternativas más económicas o con características similares. La personalización y el enfoque en calidad son

estrategias clave para fidelizarlos.

4. Amenaza de Nuevos Entrantes:

La creciente popularidad del ecoturismo y turismo rural en Ecuador incentiva la entrada de nuevos actores en el mercado. Sin embargo, la inversión inicial en infraestructura ecológica y la necesidad de cumplir estándares de sostenibilidad pueden ser barreras moderadas. Es probable que surjan nuevos competidores, pero una marca consolidada y experiencias diferenciadas mitigan este riesgo.

5. Amenaza de Productos Sustitutos:

Las alternativas a "La Raquelita" incluyen destinos turísticos convencionales, resorts urbanos y actividades de turismo rural organizadas de manera independiente por los turistas. La amenaza es moderada, ya que la propuesta de "La Raquelita" combina experiencias agrícolas, bienestar, gastronomía y sostenibilidad, diferenciándose de opciones más tradicionales o fragmentadas.

FODA cruzado

FODA CRUZADO	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas	Fortalezas + Oportunidades: 1. Aprovechamiento de la ubicación rural: La ubicación en la zona rural de Perucho, a solo 1 hora de Quito, permite atraer a turistas interesados en el ecoturismo. <i>Esto se alinea perfectamente con el aumento de la demanda de ecoturismo.</i>	Fortalezas + Amenazas 1. Mitigación de la competencia: El enfoque en sostenibilidad y bienestar puede hacer que La Raquelita se diferencie de otros destinos rurales, incluso si la competencia en ecoturismo aumenta. Esto puede ayudar a mantener la competitividad frente a ofertas similares.
	2. Actividades inmersivas (agricultura orgánica y gastronomía local): Integrar actividades como la cosecha y la preparación de platos locales orgánicos. Esto responde al creciente interés por las experiencias gastronómicas auténticas y sostenibles.	2. Sostenibilidad frente a desafíos climáticos: La infraestructura ecológica y las actividades al aire libre pueden verse afectadas por el clima, lo que podría limitar la experiencia. La fortaleza en sostenibilidad puede ayudar a adaptar las actividades a cambios climáticos, pero es un reto constante.
	3. Sostenibilidad como valor central: La propuesta de valor de La Raquelita se basa en prácticas sostenibles, un factor muy atractivo para los turistas. <i>El mercado busca lugares que promuevan la protección del medio ambiente.</i>	3. Fortalecimiento de la infraestructura ecológica: Aunque la sostenibilidad es una fortaleza, la infraestructura debe ser constantemente renovada y adaptada a las demandas del ecoturismo y el bienestar, lo que puede representar un desafío si no se mantiene adecuadamente.
Debilidades	Debilidades + Oportunidades: 1. Ampliación de la infraestructura para atraer más turistas: Si bien el lodge ofrece una experiencia única, la infraestructura debe expandirse para satisfacer la demanda creciente. <i>La oportunidad está en la creciente demanda por ecoturismo.</i>	Debilidades + Amenazas: 1. Falta de capacidad para gestionar picos de demanda: La infraestructura actual puede no ser suficiente para gestionar grandes cantidades de turistas durante temporadas altas, lo que podría llevar a una experiencia negativa para los visitantes. Esta debilidad debe abordarse para mitigar los riesgos.
	2. Expansión de las actividades recreativas: La falta de actividades adicionales limita la experiencia del visitante. <i>La oportunidad está en la creciente demanda de experiencias inmersivas y educativas.</i>	2. Riesgo de no adaptarse a las tendencias digitales: Si no se desarrollan estrategias de marketing digital robustas, la falta de visibilidad online podría afectar la captación de clientes potenciales, especialmente aquellos de la generación más joven que busca opciones personalizadas.
	3. Necesidad de experiencia en marketing digital: Si el equipo no tiene experiencia suficiente en marketing digital, puede no aprovechar al máximo las oportunidades de promoción. <i>La oportunidad radica en la alta afinidad de los turistas por las plataformas de redes sociales y la publicidad digital.</i>	3. Desafíos operativos con la comunidad local: Involucrar a la comunidad local en las actividades puede generar algunas resistencias o falta de capacitación. La debilidad en la gestión comunitaria debe ser resuelta para evitar que la integración del equipo local sea una amenaza para el éxito del proyecto.

Figura 9 - Matriz FODA (Elaboración Propia)

Validación de Viabilidad - Deseabilidad

Investigación de Mercado

Población

De acuerdo con la información del censo realizado por el INEC en 2022, la población del Distrito Metropolitano de Quito, que se encuentran en el rango de edad de 25 a 45 años son 382,440 personas. Cruzando este dato, con los niveles de empleo adecuado, que para esta misma ciudad en el año 2024 se encuentra en el 33,6% de la población (INEC, 2024). Por lo tanto, se estima que aproximadamente 128,822 personas dentro del rango de edad de 25 a 45 años en el Distrito Metropolitano de Quito tienen empleo adecuado.

Muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se consideraron los siguientes datos:

Z – Nivel de confianza = 95%

p – Variabilidad positiva = 50%

q – Variabilidad negativa (1 – p) = 50%

N – Tamaño de la población = 128500

E – Margen de error = 6%

Aplicando la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 p q N}{E^2 x (N - 1) + Z^2 x P x q}$$

Se obtiene una muestra representativa de 267 personas.

Instrumento de Recolección de Información

Para recopilar la información se realizó una encuesta en línea, usando la plataforma Office Forms en la que se obtuvieron 267 respuestas totales. La encuesta consta de 10 preguntas enfocadas en validar las características del segmento objetivo definidas en el Buyer

Persona, y además recabar información sobre los intereses de este público objetivo y la viabilidad de los modelos de negocio y monetización

Análisis de Resultados

Las primeras preguntas del formulario buscan caracterizar a los encuestados en función de su edad, género y preferencias, estableciendo una relación entre estos factores y su interés por los servicios adicionales ofrecidos en "La Raquelita". La encuesta permite validar si las opciones propuestas resuenan con las expectativas del mercado objetivo.

Servicios Adicionales Preferidos

Las preferencias más destacadas incluyen servicios de piscinas o jacuzzis, SPA y masajes, rutas de senderismo, y talleres de cocina con productos orgánicos. La oferta de actividades relacionadas con la sostenibilidad tiene un fuerte respaldo, reflejando una alta demanda por experiencias que integren confort y conexión con la naturaleza. Estas elecciones confirman que los servicios propuestos están alineados con las expectativas de los clientes potenciales, especialmente en el segmento de 25 a 44 años.

Importancia de la Sostenibilidad

El 80% de los participantes considera "muy importante" que las actividades estén relacionadas con la sostenibilidad y la agricultura orgánica. Este hallazgo refuerza la tendencia hacia un turismo responsable, como lo indican estudios previos en el marco teórico, que asocian la preferencia por prácticas sostenibles con viajeros de nivel educativo alto y conciencia ambiental.

Relación Precio/Calidad y Promociones

En cuanto al precio, el rango de \$100-\$150 por noche fue el más aceptado, especialmente si se incluyen zonas húmedas como piscinas y jacuzzis. Las promociones preferidas incluyen paquetes de actividades y descuentos en la tarifa de alojamiento, sugiriendo que las estrategias promocionales deben enfocarse en ofrecer incentivos claros y

tangibles para atraer al público.

Canales de Comunicación

Instagram fue identificado como el canal más efectivo para promover los servicios, seguido por Facebook y plataformas de ecoturismo. Además, el 93% de los encuestados valoran los anuncios en redes sociales como principal medio de comunicación. Estos resultados destacan la necesidad de mantener una presencia digital activa para conectar con el público objetivo y reforzar la propuesta de valor del lodge.

Validación con el Segmento de Mercado-Testing

Una vez realizadas las 8 entrevistas a clientes frecuentes de “La Raquelita Organic Farm and Lodge”, se obtuvieron diversas opiniones que proporcionaron un panorama más claro sobre la viabilidad y aplicación del plan de expansión, enfocado en la ampliación de zonas húmedas y agroturismo sostenible. Las respuestas de los entrevistados reflejan una acogida positiva y optimista frente al plan, destacando algunos elementos clave que podrían hacer la propuesta aún más atractiva.

Uno de los aspectos más valorados por los clientes es la adición de una piscina y jacuzzi dentro del lodge. Todos coinciden en que estos elementos añadirían un valor significativo, atrayendo a un mayor número de huéspedes. La combinación de relajación y naturaleza, tanto para familias como para parejas, fue identificada como un factor diferenciador frente a otros emprendimientos similares en la parroquia e incluso la zona. En este sentido, los entrevistados sugieren que la piscina se integre de manera armónica con el entorno natural, preferiblemente con agua natural, como una especie de laguna, que no interfiera con el paisaje, pero ofrezca una experiencia relajante. Asimismo, un jacuzzi exterior rodeado de plantas y árboles sería ideal para mantener la conexión con la naturaleza.

El enfoque hacia la agricultura orgánica también es muy apreciado, ya que se ajusta a las demandas actuales del mercado sostenible. Los productos orgánicos frescos, recién

cosechados por los mismos huéspedes, junto con la producción responsable, son altamente valorados por el público frecuente del lodge. Además, el apoyo a los productores locales es un aspecto que contribuye positivamente a la imagen del lugar.

En cuanto a la propuesta de incorporar un invernadero, los entrevistados también se mostraron entusiastas, sugiriendo que este se mantuviera dentro del estilo rústico del lodge, utilizando materiales reciclados o estructuras metálicas envejecidas para que se vea como una extensión natural del lugar. Además, expresaron su interés en poder pasear por el invernadero, aprender sobre la agricultura orgánica y cosechar productos frescos.

La creación de un área de spa para masajes también fue bien recibida. Los clientes sugirieron que el espacio fuera una mezcla entre interior y exterior, aprovechando las vistas y el aire libre. El uso de materiales naturales como madera y piedra, junto con un diseño que permitiera disfrutar de la naturaleza circundante, fue identificado como un valor agregado importante. Asimismo, se propuso que el área de spa estuviera alejada de las zonas más concurridas para garantizar tranquilidad.

En relación con los materiales para la expansión, los entrevistados enfatizaron la importancia de mantener el toque rústico y natural del lodge. Sugirieron el uso de materiales locales, como madera reciclada y piedra, para que las nuevas instalaciones se integren de forma natural con el paisaje. La sostenibilidad es una prioridad para los clientes, quienes destacaron la necesidad de que los materiales sean ecológicos y que las nuevas instalaciones respeten la esencia del lodge.

Finalmente, la sostenibilidad y la integración con la naturaleza fueron aspectos clave en las entrevistas. Los clientes desean saber más sobre cómo se manejarán los recursos, como el uso de energías renovables y el manejo responsable del agua, para garantizar que las nuevas instalaciones sigan promoviendo prácticas ecológicas. También sugirieron la importancia de preservar los árboles y las plantas autóctonas del lugar.

Los clientes se muestran entusiastas con la idea de la expansión, pero consideran que debe ser cuidadosamente planificada para asegurar que las nuevas instalaciones complementen la belleza natural y rústica de “La Raquelita”. La sostenibilidad, el uso de materiales naturales y la integración con el paisaje son aspectos clave para mantener la esencia del lugar y seguir ofreciendo una experiencia auténtica y relajante tanto para familias como para parejas que buscan una conexión profunda con la naturaleza.

Prototipo 2.0 (Mejora del prototipo)



Figura 10 - Vista lateral ampliación piscina jacuzzi con clientes.



Figura 11 - Vista lateral ampliación piscina jacuzzi solo establecimiento.



Figura 12 - Vista posterior ampliación piscina jacuzzi con clientes.



Figura 13 - Vista desde parqueadero ampliación piscina jacuzzi.



Figura 14 - Vista frontal huerto productos orgánicos



Figura 15 - Vista interna huerto productos orgánicos.



Figura 16 - Vista externa zona gastronómica.

Modelo de Monetización "La Raquelita Organic Farm and Lodge"

El modelo de monetización de "La Raquelita" se enfoca en ofrecer una experiencia completa de hospedaje, que combina el alojamiento tradicional con una oferta variada de servicios adicionales. El objetivo es crear un flujo constante de ingresos a través de la diversificación de productos y experiencias exclusivas que atraerán tanto a turistas que buscan estancias cómodas, como a aquellos interesados en experiencias premium o

personalizadas.

Alquiler de Alojamientos

El principal generador de ingresos será el servicio de alquiler de alojamientos. "La Raquelita" ofrecerá dos tipos de tarifas ajustadas según la experiencia del cliente:

- **Alojamiento Estándar:** Tarifa por noche para aquellos que buscan una estancia básica con acceso general a las instalaciones.
- **Alojamiento Premium:** Tarifa por noche para quienes deseen disfrutar de una experiencia mejorada, que incluye servicios exclusivos como jacuzzi privado o vistas especiales.

Servicios Adicionales Premium

Para maximizar los ingresos, "La Raquelita" ofrecerá una serie de servicios y experiencias premium que se monetizarán individualmente:

- **Alquiler por Hora de Piscinas y Jacuzzis:** Los huéspedes podrán alquilar el acceso a las piscinas y jacuzzis por hora. Esta modalidad de pago permitirá a "La Raquelita" generar ingresos adicionales sin necesidad de ofrecer acceso ilimitado a estas instalaciones, optimizando la rentabilidad de cada espacio.
- **Sesiones de Spa y Masajes:** Las sesiones de spa y masajes se monetizarán por cada sesión individual. Cada servicio será personalizado según las necesidades del cliente, lo que ofrecerá un valor agregado y permitirá cobrar precios premium. El spa será un atractivo clave para aquellos que buscan relajación y bienestar, generando así ingresos recurrentes.
- **Talleres de Cocina:** "La Raquelita" ofrecerá talleres de cocina por persona, los cuales podrán ser reservados como una experiencia única dentro del

alojamiento. Estos talleres no solo aumentan el atractivo del hospedaje, sino que también permiten monetizar actividades adicionales, ofreciendo una inmersión en la cultura gastronómica local.

Paquetes de Experiencias

"La Raquelita" ofrecerá paquetes temáticos que combinan alojamiento con diversas actividades, permitiendo a los huéspedes disfrutar de una experiencia completa:

- **Escapada Romántica:** Este paquete incluirá una noche de alojamiento en habitación premium, acceso a jacuzzi, una cena privada y un masaje para dos personas. El paquete tiene un precio total por todo el conjunto de experiencias, lo que permite maximizar el valor de cada cliente.
- **Aventura en la Naturaleza:** Un paquete que incluye alojamiento, senderismo guiado y un taller de actividades al aire libre, ideal para aquellos que buscan conectar con la naturaleza. Esta combinación atraerá a aventureros y grupos, generando ingresos tanto por el alquiler de habitaciones como por las actividades adicionales.
- **Retiros Grupales:** "La Raquelita" ofrecerá descuentos especiales para grupos, incluyendo eventos empresariales, bodas y otros encuentros sociales. Además del hospedaje, estos paquetes incluyen servicios exclusivos como actividades grupales, comidas, decoración y experiencias
- **Plan Full Day:** El plan Full Day se monetizará como una experiencia integral, en la que los clientes disfrutarán de acceso a todas las actividades durante el día. Este plan incluirá visitas guiadas, almuerzos, acceso a instalaciones como el spa o la piscina, y más. Este servicio atraerá a aquellos que no buscan

hospedarse durante la noche, sino disfrutar de una experiencia completa en un solo día.

Estudio Técnico y Modelo de Gestión Organizacional

Localización (MATRIZ)

La Raquelita Organic Farm and Lodge se encuentra estratégicamente ubicada en Perucho, parroquia rural que, del Distrito Metropolitano de Quito, a tan solo una hora de la ciudad, lo que le convierte en un destino perfecto para las personas que buscan un escape de naturaleza y tranquilidad. Esta ubicación es perfecta por tener dos vías de fácil acceso ya sea por la Panamericana Norte desde Calderón o por la vía Culebrillas desde la Mitad del Mundo (San Antonio), lo que garantiza una llegada tranquila desde cualquier parte de la ciudad. Al estar en el centro de las cinco parroquias que conforman la Ruta Escondida es un lugar de paso obligatorio si los huéspedes vienen desde Puellaro hasta llegar a Atahualpa o San José de Minas, lo que ayuda a La Raquelita a tener gran visualización de todas las personas que pasan por la vía principal ya que el lodge se encuentra sobre la misma. Perucho es un lugar caracterizado por sus calles limpias, clima semi cálido durante todo el año, el parque central, la iglesia y su gran riqueza histórica cultural, lo que agrega un atractivo extra para los visitantes del lodge en caso que deseen salir. El parqueadero y la seguridad es algo de lo que nuestros huéspedes no van a tener que preocuparse dentro de nuestras instalaciones ya que se encuentran garantizados.

FACTOR	PESO	ZONA: PERUCHO	
		CALIFICACION	CALIFICACION PONDERADA
Cercanía al centro de la ciudad	0,3	9	2,7
Accesibilidad de transporte público	0,2	10	2
Competencia cerca	0,05	3	0,15
Alta afluencia de público	0,15	5	0,75
Acceso a energía aguas y combustibles	0,3	8	2,4
TOTAL	1		8

Tabla 1 – Análisis Ponderado de la Ubicación (Elaboración Propia)

Al estar ya en funcionamiento en la zona de Perucho se realizó un análisis según los factores elegidos, los mismo los que nos indican que realmente está ubicado en una zona estratégica tanto de cercanía y acceso fácil para todos los visitantes que quieran hacer el uso de las instalaciones.

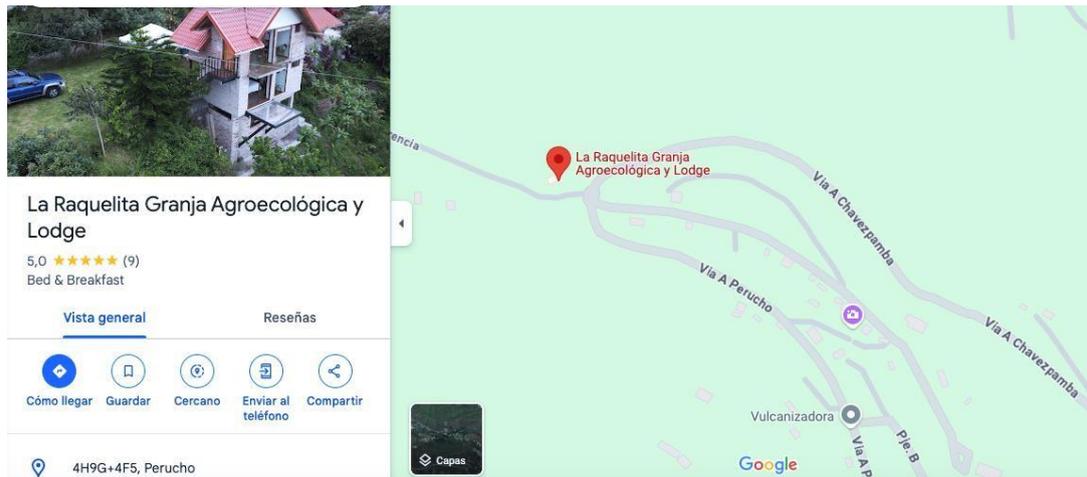


Figura 17– Imagen ubicación La Raquelita Organic Farm and Lodge

Operaciones (Mapa de procesos)

Este mapa de procesos asegura que La Raquelita Organic Farm and Lodge pueda ofrecer una experiencia única y sostenible, alineada con las tendencias globales del ecoturismo y el bienestar.



Figura 18 - Diagrama de Procesos

- **Estrategia:** Se enfoca en el posicionamiento en el mercado de ecoturismo y sostenibilidad, con énfasis en la comunidad local y la diferenciación por el bienestar y la gastronomía orgánica.
 - Definir los valores clave de sostenibilidad y ecoturismo
 - Posicionamiento en el mercado y uso de plataformas digitales.
 - Control de inversiones y evaluación de rentabilidad.

- **Operaciones:** Abarca todos los aspectos de la atención al cliente, las actividades ecoturísticas, y el manejo de instalaciones, siempre bajo los principios de sostenibilidad.
 - En el alojamiento la administración de la recepción, mantenimiento y reservas.
 - Preparación de menús orgánicos y actividades educativas.
 - Organizar experiencias en la naturaleza y bienestar.

- **Apoyo:** Incluye las áreas clave de recursos humanos, tecnología y gestión ambiental, esenciales para el funcionamiento eficiente del lodge.
 - Formación y capacitación del personal.
 - Implementación de herramientas digitales y ecológicas.
 - Monitoreo de prácticas ecológicas y sostenibilidad.

Diseño Organizacional y funciones (Organigrama)

El organigrama de "La Raquelita" refleja la estructura jerárquica y funcional de la organización, detallando las diferentes áreas y niveles de autoridad que la componen. Este diseño organizacional tiene como objetivo optimizar la comunicación, delegación de tareas y toma de decisiones, permitiendo una operación eficiente y coordinada. A través del organigrama, se visualizan las relaciones entre departamentos, cargos y responsabilidades, ofreciendo claridad en los roles de cada miembro de la empresa y facilitando el flujo de trabajo hacia el logro de los objetivos organizacionales.

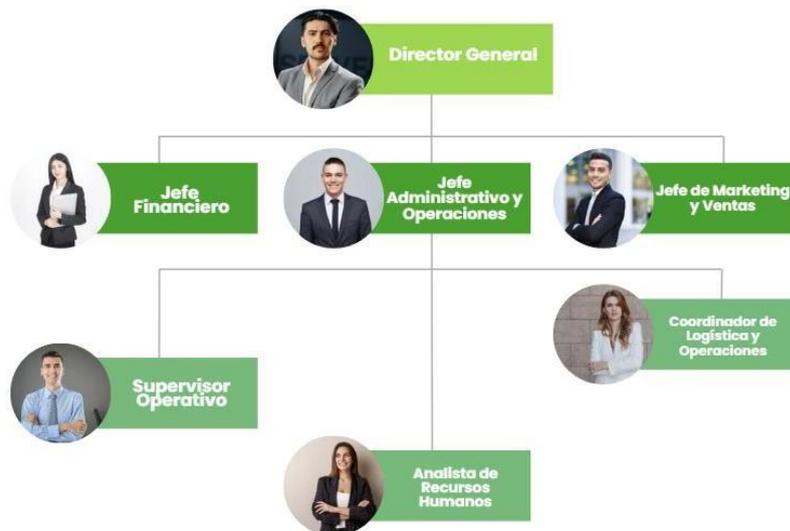


Figura 19 – Organigrama

Dirección General: La Dirección General se encarga de liderar y gestionar una organización a nivel estratégico. Además, asegura el cumplimiento de normas internas, promueve un buen clima laboral y optimiza los recursos para garantizar la sostenibilidad y éxito de la organización.

Jefe Financiero: El jefe financiero es responsable de la gestión estratégica y operativa de las finanzas de La Raquelita

Jefe Administrativo: El jefe de administrativo es el responsable de supervisar y coordinar los recursos, procesos y actividades administrativas de una organización para asegurar su funcionamiento eficiente. Se subdivide en:

Supervisor Operativo: es el encargado de coordinar, monitorear y garantizar el correcto desarrollo de las actividades diarias dentro de una organización, asegurando que los procesos se lleven a cabo de manera eficiente y en cumplimiento con los estándares establecidos.

Analista de Recursos Humanos: Supervisar al equipo de trabajo, asegurando el cumplimiento de horarios, roles y funciones asignadas.

Coordinador de Logística y Operaciones: Coordinar la cadena de suministros, supervisar el mantenimiento de instalaciones y maquinarias y asegurar el transporte y los servicios turísticos.

Jefe de Marketing y Ventas: El jefe de marketing y ventas es el encargado de desarrollar y liderar estrategias para promover los productos o servicios de la organización, aumentar las ventas y consolidar la marca en el mercado.

Conformación Legal

Para la conformación legal de “La Raquelita Organic Farm and Lodge” escogimos crear una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S), aprovechando la flexibilidad, el bajo costo administrativo y los beneficios que esta figura ofrece en el Ecuador para emprendimientos de mediana escala.

Requisitos indispensables para que “La Raquelita Organic Farm and Lodge” pueda operar legalmente se debe contemplar lo siguiente:

Constitución de la S.A.S

Se redactó el acta constitutiva que incluye el nombre de la sociedad, su objeto social enfocado en servicios turísticos y producción orgánica, el capital social, la duración de la sociedad, el domicilio en Quito y los nombres de los accionistas. El acta está en proceso de inscripción en el Registro Mercantil de Quito.

Registro Único de Contribuyentes RUC

Actualmente, el RUC se encuentra registrado como persona natural, pero se encuentra en proceso de cambio a persona jurídica para que “La Raquelita” opere legalmente como S.A.S ante el Servicio de Rentas Internas SRI.

Registro en la Superintendencia de Compañías

Se procederá a la inscripción de la S.A.S en la Superintendencia de compañías,

Valores y Seguros del Ecuador, cumpliendo con los requisitos regulatorios pertinentes.

Afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS

Actualmente los empleados se encuentran afiliados al IESS garantizando el cumplimiento de las normativas laborales y la provisión de beneficios sociales.

La LUAE

Simplifica la obtención de varios permisos y certificaciones esenciales para la operación de "La Raquelita" en Perucho, por lo que se encuentra en trámite de estos permisos que incluyen el Permiso de Funcionamiento Municipal, que está en trámite para asegurar el cumplimiento de las normativas para actividades de alojamiento y producción agrícola. Se verificará la Certificación de Uso de Suelo para confirmar que el terreno es adecuado para estas actividades. También se está gestionando el Permiso de Seguridad Contra Incendios emitido por el Cuerpo de Bomberos de Quito, así como el Permiso de Higiene y Sanidad para garantizar condiciones adecuadas en la manipulación de alimentos. Si las actividades tienen impacto ambiental, se obtendrá el Registro de Impacto Ambiental. Además, "La Raquelita" solicitará el Permiso de Funcionamiento Turístico para operar legalmente sus servicios de alojamiento, y la Certificación de Accesibilidad para asegurar que las instalaciones sean inclusivas para personas con discapacidades.

Permisos adicionales

Debido a que "La Raquelita" se encuentra implementando zonas húmedas, se están gestionando permisos adicionales relacionados con normativas turísticas y ambientales, exigidos por el Ministerio de Turismo.

Certificación de Ecocert Ecuador

"La Raquelita" está trabajando en la certificación orgánica de su huerto, garantizando que sus prácticas de cultivo cumplan con estándares de sostenibilidad.

Plan de Marketing

Establecimiento de Objetivos de Marketing

Objetivo General

Incrementar en un 30% las reservas durante el primer año de operación de "La Raquelita Organic Farm and Lodge", posicionándola como un destino líder en ecoturismo y bienestar mediante estrategias sostenibles y experiencias únicas que aseguren su viabilidad económica

Objetivos Específicos

De acuerdo con la estrategia de monetización enfocada en un modelo de membresías, los objetivos de marketing planteados son:

1. Incrementar el número de visitantes en un 20% durante el primer año de lanzamiento de las zonas húmedas mediante campañas de promoción digital y alianzas estratégicas
2. Incrementar en un 40% la oferta de experiencias agroecológicas en un plazo de 12 meses, diferenciándose de la competencia local mediante la implementación de al menos 5 nuevas actividades innovadoras que resalten el valor del turismo sostenible
3. Alcanzar una calificación de 9 en satisfacción de clientes en los primeros 12 meses, mediante la implementación de actividades exclusivas y programas de membresía para clientes recurrentes.

Marketing mix (4Ps)

Producto

La Raquelita ofrece una experiencia de ecoturismo único, combinando la sostenibilidad y el bienestar en un entorno natural. El lodge incorporará nuevos servicios como zonas húmedas, incluyendo piscinas, jacuzzis y un SPA. Estos servicios se

complementan con actividades de agricultura orgánica sostenible, talleres de cocina orgánica y un enfoque holístico para el bienestar de nuestros visitantes. Además, el lodge proporciona opciones de alojamiento premium, donde los huéspedes pueden disfrutar de un ambiente tranquilo, con acceso a nuestras zonas húmedas y actividades exclusivas.

Precio

La Raquelita propone precios diferenciados para sus servicios y estancias, con la intención de ofrecer opciones tanto accesibles como premium:

- **Alojamiento estándar:** Tarifa entre USD 70 y USD 100 por noche, con acceso básico a las instalaciones y servicios.
- **Alojamiento premium:** Tarifa entre USD 150 y USD 200 por noche, con acceso a zonas privadas como jacuzzis y piscinas, así como una experiencia más exclusiva.
- **Escapada Romántica:** Este paquete incluirá una noche de alojamiento en habitación premium, acceso a jacuzzi, una cena privada y un masaje para dos personas. El precio total por todo el conjunto de experiencias será aproximadamente USD 250 - USD 300. Este paquete está diseñado para maximizar el valor del cliente y ofrecer una experiencia memorable.
- **Aventura en la Naturaleza:** Incluye alojamiento, senderismo guiado y un taller de actividades al aire libre. Este paquete tiene un costo de USD 250 - USD 300 por persona, ideal para aquellos que buscan aventuras y contacto directo con la naturaleza.
- **Retiros Grupales:** Ofrecemos descuentos especiales para grupos y eventos como bodas, encuentros empresariales, o celebraciones. El precio varía según el grupo y los servicios adicionales solicitados, pero se estima entre USD 400 - USD 500 por grupo, incluyendo alojamiento, actividades grupales, comidas y otros servicios exclusivos.
- **Plan Full Day:** Este plan incluirá acceso a todas las actividades del lodge durante el día, como visitas guiadas, almuerzos, acceso a instalaciones como el spa o la piscina,

y más. Este servicio se monetiza con un costo de USD 80 - USD 120 por persona, ideal para aquellos que buscan una experiencia completa sin hospedarse.

Servicios adicionales:

- SPA y masajes: Sesiones de USD 30 a USD 80 por servicio, dependiendo de la duración y tipo de tratamiento.
- Alquiler de piscinas y jacuzzis privados: Desde USD 40 por hora.
- Talleres de cocina orgánica: Cada taller tendrá un costo aproximado de USD 50 a USD 70 por persona.

Plaza

Los servicios de La Raquelita estarán disponibles a través de canales directos, como nuestra página web oficial para reservas y plataformas de ecoturismo como Booking.com y Airbnb. La ubicación física de La Raquelita es estratégica, situada a una hora de Quito, lo que facilita el acceso tanto a turistas locales como internacionales. Además, se fortalecerán las redes sociales como Instagram y Facebook, donde se promocionarán los nuevos servicios y experiencias a través de contenido visual atractivo.

Promoción

Para aumentar el conocimiento y las reservas, La Raquelita implementará una serie de estrategias promocionales, tanto online como offline:

- **Campañas en redes sociales:** Utilizando plataformas como Instagram y Facebook, donde se destacarán los nuevos servicios (piscinas, jacuzzis, SPA) mediante fotos, videos y testimonios de clientes satisfechos.
- **Influencers y bloggers:** Colaboraciones con influencers del sector ecoturismo y bienestar, quienes promocionarán las experiencias de La Raquelita a su audiencia.

Definición de Estrategias y acciones en base al Marketing mix

Para fortalecer su presencia en el mercado y atraer a un mayor número de visitantes, se va a implementar estrategias de marketing estructuradas en torno al Marketing Mix (4P: Producto, Precio, Plaza y Promoción). Estas acciones van a permitir consolidar la identidad del destino, mejorar su posicionamiento y diferenciarse dentro del competitivo sector del turismo rural.

La estrategia se va a centrar en el desarrollo de una oferta atractiva de productos y servicios, la aplicación de precios competitivos, la optimización de los canales de distribución y una promoción efectiva que genere visibilidad y confianza en los potenciales visitantes. Con estas iniciativas, La Raquelita no solo se convertirá en un referente del turismo rural en la región, sino que también contribuirá al desarrollo económico local, beneficiando a las comunidades cercanas a través del empleo, la valorización de las tradiciones y la promoción de un turismo sostenible y responsable.

Matriz de Planificación de Marketing

La Raquelita Organic Farm and Lodge ha decidido invertir en un plan de marketing estructurado con una duración de 12 meses, con el objetivo de incrementar un 20% las reservas anuales y posicionarse como un destino líder en ecoturismo y bienestar. La inversión total de \$30,000 se distribuye en estrategias clave que garantizan el crecimiento sostenido y la viabilidad económica del lodge.

La inversión se centra en estrategias de redes sociales, colaboración con influencers, alianzas estratégicas, eventos temáticos y programas de fidelización, todas diseñadas para atraer nuevos clientes y mejorar la experiencia de los visitantes recurrentes. Cada acción planificada está alineada con los objetivos específicos y su ejecución está programada en el cronograma de 12 meses.

Programas de Seguimiento y Evaluación Para garantizar el éxito del plan, se

implementarán programas de seguimiento basados en indicadores clave de desempeño (KPIs). Estos incluyen:

- **Tasa de crecimiento en reservas:** Evaluación mensual del aumento en el número de reservas.
- **Interacciones en redes sociales:** Medición de engagement, alcance y conversiones de las campañas digitales.
- **Asistencia a eventos temáticos:** Control de la participación en actividades agroecológicas.
- **Satisfacción del cliente:** Implementación de encuestas y análisis de comentarios en plataformas digitales y en la finca.

Estos programas permitirán medir el impacto de cada estrategia y realizar ajustes oportunos para optimizar los resultados.

- **Ajustes Permanentes y Optimización del Plan** Dado que el cronograma tiene una duración de 12 meses, es fundamental realizar ajustes permanentes para maximizar la eficiencia de las estrategias implementadas. Se aplicarán mejoras a partir de:
 - **Optimización de contenido digital:** Revisión periódica de las campañas en redes sociales para asegurar mayor impacto.
 - **Refuerzo de alianzas estratégicas:** Expansión de colaboraciones con operadores turísticos según resultados de convenios.

Este enfoque flexible y basado en datos garantiza que cada inversión realizada tenga el mayor retorno posible, permitiendo a La Raquelita Organic Farm and Lodge consolidarse como un referente en turismo sostenible en el Ecuador.

Estrategias y Acciones

Incrementar el Número de Visitantes

Estrategia: Campañas de Redes Sociales Acciones:

Diseño de una campaña en Instagram, TikTok y Facebook con el tema "Descubre el encanto de La Raquelita", destacando:

- Contacto con la naturaleza, experiencias rurales y hospedaje.
- Uso de reels, carruseles y publicaciones con testimonios de visitantes.
Investigación de palabras clave y tendencias en redes sociales para optimizar el alcance orgánico.
- Creación de anuncios en video de 15-30 segundos en YouTube Shorts, TikTok e Instagram Reels, resaltando las experiencias en La Raquelita.

Costo estimado: \$5,000

Estrategia: Colaboración con Influencers y Bloggers de Turismo Acciones:

- Colaboración con dos influencers especializados en turismo y aventura en TikTok, Instagram y YouTube.
- Publicación de vlogs, stories y transmisiones en vivo mostrando las experiencias en La Raquelita.

Costo estimado: \$6,000

Incrementar la Oferta de Experiencias Agroecológicas

Estrategia: Alianzas Estratégicas Acciones:

- Firma de convenios con operadores turísticos y agencias de viajes para incluir La Raquelita en paquetes de turismo sostenible.
- Desarrollo de paquetes turísticos personalizados con recorridos agroecológicos y talleres de cultura rural.
- Participación en ferias de turismo y eventos de networking del sector.

Costo estimado: \$4,000

Estrategia: Eventos Temáticos Acciones:

- Organización de cinco eventos innovadores en ecoturismo y bienestar, como el "Festival de la Cosecha Orgánica" y "Retiro de Bienestar en la Naturaleza".
- Invitación a expertos en productos orgánicos para impartir talleres y experiencias exclusivas.
- Diseño de un sistema de beneficios exclusivos para visitantes recurrentes, ofreciendo descuentos y acceso prioritario a eventos.

Costo estimado: \$3,000

Optimizar la Experiencia del Cliente y Aumentar la Satisfacción

Estrategia: Programas de Fidelización Acciones:

- Implementación de un programa de membresía con beneficios exclusivos.
- Lanzamiento de un sistema de recompensas por fidelidad para clientes recurrentes.
- Personalización de la experiencia del huésped con base en sus preferencias.

Costo estimado: \$4,500

Estrategia: Optimización de la Experiencia del Cliente Acciones:

- Implementación de un sistema de check-in digital y bienvenida interactiva para reducir tiempos de espera.
- Instalación de puntos de feedback en la finca con códigos QR o tablets para evaluar la experiencia del cliente.
- Aplicación de un sistema de resolución inmediata de problemas para garantizar una experiencia sin inconvenientes.

Costo estimado: \$7,500

Presupuesto Total Estimado para 12 Meses: \$30,000

Monitoreo y Evaluación

- **Métricas de Éxito:** Aumento en la tasa de reservas, engagement en redes sociales, satisfacción del cliente.
- **Evaluación Continua:** Revisión trimestral de resultados y ajustes estratégicos según desempeño.
- **Feedback del Cliente:** Encuestas y análisis de datos para mejorar la experiencia y fidelización.

Para más detalles, consultar el Plan de Marketing de La Raquelita Organic Farm and Lodge.

Presentación Comercial del Prototipo (Branding)

<https://www.youtube.com/watch?v=NJ1Eii-A4cc>



Figura 20 – Presentación Comercial

Evaluación Financiera

Inversión Inicial

INFRAESTRUCTURA				
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	u	Piscina 36m3	\$ 5.163,70	\$ 19.438,85
1	u	Restaurante Aforo120p	\$ 90,94	\$ 40.226,88
1	u	Zonashumedas(Sauna, Turco, Hidromasaje, Vestidores, Baños)	\$ 15.099,75	\$ 50.333,50
		<i>Mano de Obra</i>	\$ 35,00	\$ 11.620,00
EQUIPAMIENTO				
1	kit	Utencillos de Cocina	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
150	u	Utencillos de comensales	\$ 5,00	\$ 750,00
1	kit	Electrodomesticos industriales	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
1	kit	Herramientas Agrícolas	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
1	kit	Equipos de Spa	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
MOBILIARIO				
5	u	Jacuzzi (incluido instalacion)	\$ 2.600,00	\$ 13.000,00
6	u	Camas Matrimoniales	\$ 250,00	\$ 1.500,00
1	kit	Muebles de Restaurante	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
1	kit	Muebles de Dormitorio	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
1	kit	Muebles de Jardin	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
DIFUSION				
1	u	Herramientas de Marketing	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
1	u	Productora	\$ 500,00	\$ 500,00
2	u	Especialista de Marketing	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00
TOTAL			\$ 74.909,39	\$ 178.149,23

Capital Propio	\$ 60.000,00
Capital en Deuda	\$ 118.149,23
Capital de Trabajo	\$ 23.823,60
TOTAL	\$ 201.972,83

Tabla 2 – Detalle Inversión Inicial (Elaboración Propia)

La inversión inicial en La Raquelita Organic Farm and Lodge ha sido ajustada a **\$201,972.83**, financiada con **\$60,000** de capital propio de cada uno de los socios y **\$118,149.23** en deuda financiada por el Banco del Austro a 72 meses plazo con una tasa del 12.79% dentro de su programa para PYMES, complementada con **\$23,823.60** de capital de trabajo. La infraestructura representa el mayor gasto, con **\$109,619.23** destinados a la piscina, restaurante, cultivos orgánicos y zonas húmedas.

El crédito del Banco del Austro generará pagos fijos mensuales, lo que permitirá una planificación financiera estable. La inversión en equipamiento, mobiliario y difusión es clave para garantizar la operación y atraer clientes, optimizando la rentabilidad del proyecto.

Puede encontrarse mayor información en el Anexo 2.

Estado de Costos

COSTOS FIJOS		
Cantidad	Descripción	Total Año 2025
MANO DE OBRA Incluye 13 y 14, Aporte Patronal (11.15%), Fondo de Reserva (8.33%) y Vacaciones		
1	Dirección general	\$13,860.00
1	Jefe Financiero	\$11,820.00
1	Jefe Administrativo	\$11,280.00
1	Supervisor Administrativo	\$9,744.00
1	Recursos Humanos	\$9,048.00
1	Coordinador de logística y operaciones	\$8,580.00
1	Jefe de Marketing y Ventas	\$14,400.00
SERVICIOS BÁSICOS		
1	Luz	\$2,400.00
1	Teléfono	\$600.00
1	Internet	\$600.00
1	Agua	\$2,400.00
SUMINISTROS DE ALOJAMIENTO		
30	Servicio de Lavado	\$12,600.00
1	Material de Limpieza	\$200.00
MATERIALES DE ACTIVIDADES AGRICOLAS		
4	Rastrillos	\$240.00
3	Lampas con mango plástico	\$324.00
3	Barretón de Acero	\$276.48
3	Mangueras 10 m	\$360.00
PUBLICIDAD		
1	Manejo de tres redes sociales, tres publicaciones semanales, una campaña mensual de captación de clientes, y una campaña de fidelización de clientes.	\$14,400.00
1	Publicidad física, autobuses, pancartas etc.	\$9,600.00
1	Página Web	\$6,000.00
		\$128,732.48
COSTOS VARIABLES		
Cantidad	Descripción	Total Año1
MANO DE OBRA Incluye 13 y 14, Aporte Patronal (11.15%), Fondo de Reserva (8.33%) y Vacaciones		
5	Equipo de Restaurante	\$34,500.00
3	Equipo de Mantenimiento Habitaciones	\$20,700.00
2	Equipo de Mantenimiento Zona Húmeda	\$13,800.00
1	Equipo de Mantenimiento Piscina	\$6,900.00
3	Equipo de Mantenimiento Act. Agrícolas	\$20,700.00
INSUMOS		
1	Cloro Piscinas	\$1,800.00
1	Insumos de Baño	\$6,000.00
1	Otros Insumos	\$2,400.00
		\$106,800.00
TOTAL COSTOS CF+CV		235,532.48
GASTOS		
Cantidad	Descripción	Total Año1
INFRAESTRUCTURA		
1	Mantenimiento en General	\$2,400.00
SISTEMA		
1	Sistema para control de Servicios y Alojamiento	\$18,000.00
2	Computadores	\$21,600.00
ALIMENTACIÓN		
10	Almuerzos	\$420.00
10	Cena	\$480.00
MATERIAL DE LIMPIEZA		
10	Escobas	\$600.00
5	Galón de Desinfectante	\$180.00
5	Galón de Cloro	\$180.00
100	Papel de Baño	\$600.00
10	Trapeadores	\$600.00
1	Otros Materiales de limpieza	\$240.00
SUMINISTROS DE OFICINA		
2	Impresora	\$2,760.00
5	Teléfonos celulares	\$10,500.00
5	Resmas de Papel	\$180.00
TRANSPORTE		
2	Recorrido transporte puerta a puerta	\$1,440.00
		\$60,180.00
TOTAL CF+CV+G		\$295,712.48

Tabla 3 – Estado de Costos (Elaboración Propia)

En la tabla 3 se puede observar el Estado de Costos del primer año, donde se desglosan los costos fijos, variables y los gastos totales.

Los costos fijos alcanzan un total de \$128,732.48, compuestos principalmente por mano de obra administrativa, servicios básicos como luz, agua, internet y teléfono, así como suministros de alojamiento y materiales agrícolas. Además, se incluyen gastos en publicidad, que representan una inversión importante en la estrategia de mercadeo.

Por otro lado, los costos variables ascienden a \$106,800.00, destacando la mano de obra operativa para áreas como restaurantes, mantenimiento de habitaciones, piscinas y actividades agrícolas. También se consideran los insumos, como productos de limpieza y suministros generales.

En cuanto a los gastos generales, suman \$60,180.00 e incluyen mantenimiento de infraestructura, tecnología (sistema de control y computadoras), alimentación, material de limpieza, suministros de oficina y transporte.

El costo total del primer año (CF + CV + G) asciende a \$295,712.48, proporcionando una visión clara de la inversión necesaria para la operación del negocio durante el periodo.

Presupuesto de Ventas

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Ingresos	\$ 388.208,00	\$ 407.571,82	\$ 427.901,50	\$ 449.245,22	\$ 471.653,58
Otros Ingresos	\$ 60.000,00	\$ 62.992,80	\$ 66.134,88	\$ 69.433,69	\$ 72.897,04
Total	\$ 448.208,00	\$ 470.564,62	\$ 494.036,38	\$ 518.678,91	\$ 544.550,62

Tabla 4 – Proyección de Ventas a 5 años (Elaboración Propia)

En la Tabla 4 se han proyectado los ingresos del gimnasio para los próximos 5 años con un crecimiento del 4,95% anual. El detalle de ingresos por categoría es el siguiente:

Servicio	Total Mensual	Año1	%
Alojamiento standar	\$ 4.200,00	\$ 31.920,00	8%
Alojamiento premium	\$ 18.000,00	\$ 136.800,00	35%
Acceso a la piscina	\$ 6.000,00	\$ 45.600,00	12%
Full Day	\$ 12.000,00	\$ 91.200,00	23%
Spa y Masajes	\$ 10.080,00	\$ 76.608,00	20%
Retiros grupales	\$ 800,00	\$ 6.080,00	2%
TOTAL	\$ 51.080,00	\$ 388.208,00	100%

Tabla 5 - Proyección de Ingresos Mensuales y Anuales 2025 (Elaboración Propia)

La Raquelita generará el 35% de sus ingresos por la venta de Alojamiento premium, el 23% en paquete full day, 20% spa y masajes y el 22% restante en los servicios de:

- Alojamiento standard
- Retiros grupales
- Acceso a la piscina

Puede encontrarse más información en el ANEXO 2 (Excel) – Información Financiera

Punto de Equilibrio

Detalle	Valor
Costos Fijos	\$128.732,48
Costos Variables	\$106.800,00
Ventas Año 1	\$388.208,00
Unidades Producidas	\$7.873,60
Precio de Venta Promedio	57,50

Tabla 6 - Costos y Gasto Proyectados 2025 (Elaboración Propia)

La Tabla 5 representa la proyección de los costos y gastos de “La Raquelita”. En esta tabla se consideran los siguientes costos y gastos proyectados.

También se toman en cuenta los gastos financieros asociados al financiamiento a corto y largo plazo, que se estiman para el funcionamiento del proyecto.

Para lograr el punto de equilibrio se consideró:

Ingresos = Costos (Fijos y Variables) + Gastos (Fijos y Variables)

$$\text{Punto de Equilibrio (\$)} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio (Q)} = \frac{CF}{Pv - CVu}$$

$$\text{P.E. (S)} = \frac{\$128.732,48}{1 - \frac{\$106.800,00}{\$388.208,00}}$$

$$\text{P.E.(Q)} = \$ \frac{128.732,48}{\$ 57,50 - \$ 13,56}$$

P.E. (S) = \$177.589,05 Dolares P.E.(Q) = 2.930,02 Unidades

Tabla 7 – Calculo y Resultado Punto de Equilibrio (Elaboración Propia)

Se requiere alcanzar \$177.589,05 en ventas anuales para cubrir los costos totales. Es necesario vender aproximadamente 2.930 servicios para no incurrir en pérdidas. Cada servicio tiene un costo variable de \$13,56.

Se ha determinado el precio en \$57,50 por cada servicio. La empresa se encuentra en una posición favorable, con un punto de equilibrio alcanzable y un margen de seguridad amplio. La estructura de costos y la relación precio-costo variable permiten una rentabilidad significativa si se logran las ventas proyectadas. Para asegurar estabilidad a largo plazo, es clave optimizar costos, diversificar canales de venta y fortalecer la fidelización de clientes.

Estado de P&G

Estado de Resultados					
Datos	2025	2026	2027	2028	2029
Ingresos					
Ingresos(Ventas por servicio)	\$388.208,00	\$391.895,98	\$395.618,99	\$399.377,37	\$403.171,45
Otros Ingresos	\$60.000,00	\$60.570,00	\$61.145,42	\$61.726,30	\$62.312,70
Costos y Gastos					
Costos de Ventas	\$106.800,00	\$107.813,28	\$108.836,18	\$109.868,78	\$110.911,18
Costos de Administración	\$128.732,48	\$129.953,85	\$131.186,81	\$132.431,47	\$133.687,94
Gastos Financieros	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Otros Gastos	\$60.180,00	\$60.750,97	\$61.327,35	\$61.909,21	\$62.496,58
Utilidad Antes de Participación de Trabajadores	\$152.495,52	\$153.947,87	\$155.414,06	\$156.894,20	\$158.388,45
Participación de Trabajadores	\$22.874,33	\$23.092,18	\$23.312,11	\$23.534,13	\$23.758,27
Utilidad antes de Impuestos	\$129.621,19	\$130.855,69	\$132.101,95	\$133.360,07	\$134.630,18
Impuesto a la Renta 25%	\$32.405,30	\$32.713,92	\$33.025,49	\$33.340,02	\$33.657,55
Utilidad Neta	\$97.215,89	\$98.141,77	\$99.076,46	\$100.020,06	\$100.972,64

Tabla 8 – Estado de Pérdidas y Ganancias (Elaboración Propia)

El Estado de Resultados refleja una operación financieramente estable y sostenible a lo largo del período 2025-2029. Se observa un crecimiento moderado en los ingresos por ventas

de servicios y otros ingresos, mientras que los costos de ventas, administración y otros gastos también aumentan proporcionalmente

La utilidad antes de participación de trabajadores y de impuestos mantiene una tendencia ascendente, lo que indica estabilidad en la rentabilidad del negocio. Tras deducir la participación de los trabajadores y el impuesto a la renta del 25%, la utilidad neta sigue una línea de crecimiento constante, alcanzando los \$100.972,64 en 2029.

Mediante este análisis se valida que la empresa mantiene una estructura de costos controlada y una rentabilidad sostenible a lo largo de los años.

Estado Flujo de Caja

Estado de Flujo de Efectivo del Proyecto						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		\$388.208,00	\$391.895,98	\$395.618,99	\$399.377,37	\$403.171,45
Coste de Ventas		\$235.532,48	\$237.767,14	\$240.022,99	\$242.300,25	\$244.599,12
Utilidad Bruta		\$152.675,52	\$154.128,84	\$155.596,00	\$157.077,12	\$158.572,33
Total Gastos		\$60.180,00	\$60.750,97	\$61.327,35	\$61.909,21	\$62.496,58
Utilidad Participación		\$92.495,52	\$93.377,87	\$94.268,64	\$95.167,91	\$96.075,75
Participación Trabajadores		\$13.874,33	\$14.006,68	\$14.140,30	\$14.275,19	\$14.411,36
Utilidad antes del IR		\$78.621,19	\$79.371,19	\$80.128,35	\$80.892,72	\$81.664,39
Impuesto a la Renta		\$19.655,30	\$19.842,80	\$20.032,09	\$20.223,18	\$20.416,10
Utilidad Neta		\$58.965,89	\$59.528,39	\$60.096,26	\$60.669,54	\$61.248,29
Depreciaciones y amortizaciones		\$6.008,65	\$6.008,65	\$6.008,65	\$5.050,00	\$5.050,00
Flujo Neto	\$ -	\$64.974,54	\$65.537,04	\$66.104,91	\$65.719,54	\$66.298,29
Inversión	\$-201.960,50					
Capital de trabaj	\$23.811,27					
Valor Residual						
Flujo Neto	\$-178.149,23	\$64.974,54	\$65.537,04	\$66.104,91	\$65.719,54	\$66.298,29

Tabla 9 – Estado Flujo de Caja (Elaboración Propia)

La Tabla 9 del estado de Flujo de Efectivo de “La Raquelita” muestra la evolución del flujo de caja a lo largo de cinco años, considerando ingresos, costos y gastos operativos.

En el año 0 se observa una inversión inicial de \$201.960,50 y un capital de trabajo de \$23.811,27, resultando un flujo neto negativo de \$-178.149,23.

En el año 1-5 Se evidencia un crecimiento sostenido en las ventas, con un aumento en la utilidad bruta y neta. A pesar del incremento en costos y gastos, la utilidad antes de impuestos crece anualmente, alcanzando \$139.874,19 en el año 5.

El Flujo Neto a partir del año 1, el flujo de caja se vuelve positivo, pasando de

\$64.974,54 en el primer año a \$109.955,65 en el año 5, lo que indica una mejora en la rentabilidad y liquidez del proyecto.

El flujo de efectivo muestra una recuperación de la inversión inicial y un crecimiento estable, lo que sugiere la viabilidad financiera del proyecto a largo plazo.

Indicadores Financieros WACC-VAN - TIR - Período de recuperación

WACC	0,18				
EBIT (UAI)	\$206.666,87	\$208.690,19	\$210.732,76	\$213.753,41	\$215.835,03
FEO	\$101.799,54	\$102.725,42	\$103.660,11	\$103.645,06	\$104.597,64
Activo Fijo Neto	\$173.565,58	\$79.227,62	\$79.227,62	\$80.186,27	\$80.186,27
FCL	\$-95.577,30	\$313,48	\$621,21	\$352,49	\$600,09

Tabla 10 – Indicadores Financieros WACC – VAN – TIR (Elaboración Propia)

Para el cálculo del Valor Actual Neto (VAN), así como la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el periodo de recuperación de la inversión, se han proyectado flujos de caja (FEO y FCL) durante 5 años.

El resultado de estos cálculos es:

- **Valor Actual Neto (VAN)** – USD 32.670,75
- **Tasa Interna de Retorno** – 24,53%
- **Periodo de Recuperación** – 2 años 5 meses

De acuerdo con estos datos es posible concluir que el proyecto es viable financieramente, y que la inversión inicial se puede recuperar en un periodo de 2 años 5 meses.

Estados Financieros

	Total Ventas	Costos F.	Costos V.	Margen Bruto	Utilidad Operativa	Impuestos (25%)	Utilidad Neta
Optimista	\$ 465.849,60	\$128.732,48	\$106.800,00	\$ 359.049,60	\$ 230.317,12	57579,28	\$ 172.737,84
Pesimista	\$ 271.745,60	\$128.732,48	\$106.800,00	\$ 164.945,60	\$ 36.213,12	9053,28	\$ 27.159,84
Conservador	\$ 388.208,00	\$128.732,48	\$106.800,00	\$ 281.408,00	\$ 152.675,52	38168,88	\$ 114.506,64

ventas 20%+, costos v10%-, mayor ef. Operativa	
ventas 30%-, costos v 15%+, problemas en cadena de suministro	
Comportamiento esperado con un crecimiento en ventas	

Tabla 11 - Estados Financieros (Elaboración Propia)

El escenario conservador indica un desempeño estable con un crecimiento moderado y normal, alcanzando una utilidad neta de \$114506,64 que nos ratifica que la expansión de lodge es viable y tiene una proyección sólida.

Para los otros dos escenarios en el optimista la proyección genera una utilidad alta de \$172737,84 a diferencia del pesimista que revela una utilidad mínima de \$27159,84, que se ve afectada por ingresos menores y costos variables mayores.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- Ecuador ha experimentado un aumento en la demanda de experiencias de ecoturismo y turismo rural, impulsado por la creciente conciencia ambiental y la búsqueda de experiencias auténticas y responsables.
- El perfil del turista ideal para "La Raquelita Organic Farm and Lodge" abarca personas de 25 a 55 años con un alto nivel educativo, interesados en la sostenibilidad, la desconexión digital y el bienestar personal.
- La combinación de zonas húmedas (piscinas, jacuzzis, spa) con experiencias agroecológicas fortalece la propuesta de valor del lodge, alineándose con las tendencias de bienestar y alimentación saludable.
- La expansión de **La Raquelita Organic Farm and Lodge** es financieramente viable, con un **VAN positivo de \$32,670.75**, una **TIR del 24.53%** y un período de recuperación de inversión de **2 años y 5 meses**. Estos indicadores confirman la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto.
- Se requiere **\$177,589.05 en ventas anuales** (2,930 servicios) para alcanzar el punto de equilibrio, asegurando estabilidad financiera. La diversificación de ingresos y el control eficiente de costos permiten proyectar un crecimiento sostenido, con una utilidad neta estimada de **\$100,972.64 en 2029**.

Recomendaciones

- Utilizar redes sociales, campañas con influencers y contenido interactivo para atraer al segmento objetivo y posicionar la marca como referente en ecoturismo.
- Implementar sistemas de feedback en tiempo real y personalización de servicios para mejorar la satisfacción y fidelización de los visitantes.

- Colaborar con operadores turísticos, agencias y plataformas de ecoturismo para aumentar la visibilidad y captación de clientes nacionales e internacionales.
- Priorizar materiales ecológicos, energías renovables y prácticas de gestión ambiental que refuercen el compromiso del lodge con el turismo responsable.
- Crear paquetes temáticos y experiencias exclusivas (retiros grupales, talleres gastronómicos, experiencias wellness) para maximizar el ticket promedio por visitante.

Bibliografía

- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Informe de empleo y estadísticas laborales en Ecuador*. INEC. <https://www.inec.gob.ec>
- Organización Mundial del Turismo. (2022). *Tendencias del turismo sostenible en el mundo*. OMT. <https://www.unwto.org>
- Astudillo, E., & Prada-Trigo, J. (2019). *Empresas turísticas y factores de innovación*.
- Manner-Baldeón, F., Yáñez Echeverría, D., & Vidal Roha, E. (Eds.). (2019). *Tendencias del turismo en el Ecuador*.
- Rodríguez, M., & Espinosa, A. (2019). *La actividad turística en el Ecuador: ¿Turismo consciente o turismo tradicional?* Universidad Central del Ecuador.
- Turísticos, A. (2018). *Manual Metodología para Jerarquización de Atractivos y Generación de Espacios Turísticos MANUAL DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS*. <https://www.turismo.gob.ec>
- Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito. (2024, mayo 3). *La ruta escondida: Un destino para conocer*. Quito Informa. <https://www.quitoinforma.gob.ec/2024/05/03/la-ruta-escondida-un-destino-para-conocer/>
- Corporación Provincial de Turismo de Pichincha. (n.d.). *Ruta escondida: Puellaro – San José – Minas*. Pichincha Turismo. <https://pichinchaesturismo.com/es-ec/pichincha/quito/rutas-paseos/ruta-escondida-puellaro-san-jose-minas-amcnfnv3>
- Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Perucho. (n.d.). *Página principal*. Perucho. <https://perucho.gob.ec/>
- Corporación Provincial de Turismo de Pichincha. (n.d.). *Parroquia Perucho, Quito*. Pichincha Turismo. <https://pichinchaesturismo.com/es-ec/pichincha/quito/rurales/parroquia-perucho-quito-aa2dcd3ae>

Anexo 2

Información Financiera

INVERSIÓN INICIAL

INFRAESTRUCTURA				
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	u	Piscina 36m3	\$ 5.163,70	\$ 19.438,85
		Mano de Obra	\$ 1.090,45	\$ 4.230,85
36	m3	Excavacion y movimiento de tierra	\$ 10,00	\$ 360,00
33	m2	Levantamiento de Paredes	\$ 60,00	\$ 1.980,00
33	m2	Enlucido Interior y Exterior	\$ 12,45	\$ 410,85
60	m2	Impermeabilizacion	\$ 3,00	\$ 180,00
60	m2	Revestimiento	\$ 5,00	\$ 300,00
1	u	Instalacion de Sistemas Hidraulicos	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
		Materiales	\$ 4.073,25	\$ 15.208,00
216	50kg	Cemento	\$ 8,00	\$ 1.728,00
72	m3	Arena	\$ 15,00	\$ 1.080,00
108	m3	Grava	\$ 20,00	\$ 2.160,00
3600	kg	Acero reforzado	\$ 1,25	\$ 4.500,00
60	m2	Impemeabilizante	\$ 8,00	\$ 480,00
60	m2	Azulejos	\$ 21,00	\$ 1.260,00
1	kit	Sistemas Hidraulicos (Bombas, tuberias filtros, luces)	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
1	u	Restaurante Aforo120p	\$ 90,94	\$ 40.226,88
		Mano de Obra	\$ 26,19	\$ 6.446,88
240	m2	Diseño	\$ 10,00	\$ 2.400,00
250	m2	Costruccion	\$ 16,19	\$ 4.046,88
		Materiales	\$ 64,75	\$ 33.780,00
240	50kg	Cemento	\$ 8,00	\$ 1.920,00
36	m3	Arena	\$ 15,00	\$ 540,00
54	m3	Grava	\$ 20,00	\$ 1.080,00
19200	kg	Acero reforzado	\$ 1,25	\$ 24.000,00
2880	u	Ladrillos	\$ 0,50	\$ 1.440,00
240	m2	Acabados	\$ 20,00	\$ 4.800,00
1	u	Zonashumedas(Sauna, Turco, Hidromasaje, Vestidores, Baños)	\$ 15.099,75	\$ 50.333,50
		Mano de Obra	\$ 35,00	\$ 11.620,00
332	m2	Diseño	\$ 10,00	\$ 3.320,00
332	m2	Costruccion e instalacion de equipos especificos	\$ 25,00	\$ 8.300,00
		Materiales	\$ 15.064,75	\$ 38.713,50
182	50kg	Cemento	\$ 8,00	\$ 1.456,00
27	m3	Arena	\$ 15,00	\$ 405,00
35	m3	Grava	\$ 20,00	\$ 700,00
10890	kg	Acero reforzado	\$ 1,25	\$ 13.612,50
1800	u	Ladrillos	\$ 0,50	\$ 900,00
1	u	Equipos especificos	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
332	m2	Acabados	\$ 20,00	\$ 6.640,00
EQUIPAMIENTO				
1	kit	Utencillos de Cocina	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
150	u	Utencillos de comensales	\$ 5,00	\$ 750,00
1	kit	Electrodomesticos industriales	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
1	kit	Herramientas Agricolas	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
1	kit	Equipos de Spa	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
MOBILIARIO				
5	u	Jacuzzi (incluido instalacion)	\$ 2.600,00	\$ 13.000,00
6	u	Camas Matrimoniales	\$ 250,00	\$ 1.500,00
1	kit	de	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
1	kit	de	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
1	kit	de Jardin	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
DIFUSION				
1	u	Herramientas de Marketing	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
1	u	Productora	\$ 500,00	\$ 500,00
2	u	Especialista de Marketing	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00
TOTAL			\$ 74.909,39	\$ 178.149,23

Capital Propio	\$ 60.000,00
Capital en Deuda	\$ 118.149,23
Capital de Trabajo	\$ 23.823,60
TOTAL	\$ 201.972,83

Credito en Banco Del Austro Beneficios Para PYMES

SIMULADOR DE CRÉDITO

TABLA DE AMORTIZACIÓN

SEGMENTO:	PLAZO:	MONTO:	SISTEMA DE AMORTIZACIÓN:
PYMES	72	118,149.23	Sistema Francés (Cuota Fija)
TASA DE INTERÉS SOLCA:	CONTRIBUCIÓN SOLCA:	TASA DE INTERÉS NOMINAL:	TASA DE INTERÉS EFECTIVA:
0.5%	590.75	12.1%	12.79%
GASTOS Y COSTOS:	SEGURO DE DESGRAVAMEN:	CUOTA CAPITAL:	CUOTA MENSUAL ESTIMADA:
0.00	3,761.54	2,316.33	2,316.33
MONTO LÍQUIDO:	INTERESES:	TOTAL:	
118,149.23	48,626.69	166,775.92	

Capital de Trabajo	
Costos y Gastos	
Detalle	
Costos	\$ 235.532,48
Gastos Operacionales	\$ 60.180,00
Depreciaciones	\$ 4.433,65
Amortizaciones	\$ 1.425,00
Capital de Trabajo Año	\$ 23.823,60

Capital de trabajo anualizado

$$CT = \frac{\text{Costos} + \text{Gastos} - (\text{Depreciaciones} + \text{Amortizaciones})}{365 \text{ días}} \times \text{Periodo de desfase}$$

$$CT = \frac{\$ 235.532,48 + \$ 60.180,00 - (\$ 4.433,65 + \$ 1.425,00)}{365 \text{ días}} \times 30 \text{ días}$$

$$CT = \$ 23.823,60$$

Anexo 3

Presupuesto de Ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS									
Servicio	Precio Unitario	Cantidad	Unidad	Total Mensual	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Alojamiento standar	\$70,00	60	noches	\$4.200,00	\$31.920,00	\$32.223,24	\$32.529,36	\$32.838,39	\$33.150,35
Alojamiento premium	\$150,00	120	noches	\$18.000,00	\$136.800,00	\$138.099,60	\$139.411,55	\$140.735,96	\$142.072,95
Acceso a la piscina	\$25,00	240	personas	\$6.000,00	\$45.600,00	\$46.033,20	\$46.470,52	\$46.911,99	\$47.357,65
Full Day	\$50,00	240	personas	\$12.000,00	\$91.200,00	\$92.066,40	\$92.941,03	\$93.823,97	\$94.715,30
Spa y Masajes	\$30,00	336	personas	\$10.080,00	\$76.608,00	\$77.335,78	\$78.070,47	\$78.812,14	\$79.560,88
Retiros grupales	\$20,00	40	personas	\$800,00	\$6.080,00	\$6.137,76	\$6.196,07	\$6.254,93	\$6.314,35
Otros Ingresos				\$5.000,00	\$60.000,00	\$60.570,00	\$61.145,42	\$61.726,30	\$62.312,70
	Nro.Servicios	1036	TOTAL	\$51.080,00	\$388.208,00	\$391.895,98	\$395.618,99	\$399.377,37	\$403.171,45

Mes	Tasa de Ocupación Esperada	Descripcion
Enero	0,2	Inicio de Año - invierno
Febrero	0,4	San Valenti-Inicio de Año
Marzo	0,7	Carnaval-Feriado
Abril	0,7	Semana Santa Feriado-Vacaciones regimen costa
Mayo	0,5	Clima mas Templado
Junio	0,4	Clima mas Templado- sin feriados
Julio	1	Clima Vereaniego-Horario de Verano Oficinas
Agosto	1	Clima Vereaniego-Horario de Verano Oficinas- Vacaciones regimen Sierra
Septiembre	0,8	Vacaciones-clima calido
Octubre	0,4	Retorno a Clases-sin feriados
Noviembre	0,7	Actividades empresariales-clima drio
Diciembre	0,8	Eventos por Fiestas, Quit, 24DIC,31DIC, Clima Frio
	0,633333333	

Tipo de TEMPORADA	Escala
temporada baja	1 al 4
temporada med	5 al 6
temporada alta	7 al 10

Mes	Servicio	Precio Unitario	Cantidad Ajustada	Total Mensual	
Enero	Alojamiento standard	\$70,00	12	\$840,00	\$10.216,00
	Alojamiento premium	\$150,00	24	\$3.600,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	48	\$1.200,00	
	Full Day	\$50,00	48	\$2.400,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	67,2	\$2.016,00	
	Retiros grupales	\$20,00	8	\$160,00	
Febrero	Alojamiento standard	\$70,00	24	\$1.680,00	\$20.432,00
	Alojamiento premium	\$150,00	48	\$7.200,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	96	\$2.400,00	
	Full Day	\$50,00	96	\$4.800,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	134,4	\$4.032,00	
	Retiros grupales	\$20,00	16	\$320,00	
Marzo	Alojamiento standard	\$70,00	42	\$2.940,00	\$35.756,00
	Alojamiento premium	\$150,00	84	\$12.600,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	168	\$4.200,00	
	Full Day	\$50,00	168	\$8.400,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	235,2	\$7.056,00	
	Retiros grupales	\$20,00	28	\$560,00	
Abril	Alojamiento standard	\$70,00	42	\$2.940,00	\$35.756,00
	Alojamiento premium	\$150,00	84	\$12.600,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	168	\$4.200,00	
	Full Day	\$50,00	168	\$8.400,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	235,2	\$7.056,00	
	Retiros grupales	\$20,00	28	\$560,00	
Mayo	Alojamiento standard	\$70,00	30	\$2.100,00	\$25.540,00
	Alojamiento premium	\$150,00	60	\$9.000,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	120	\$3.000,00	
	Full Day	\$50,00	120	\$6.000,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	168	\$5.040,00	
	Retiros grupales	\$20,00	20	\$400,00	
Junio	Alojamiento standard	\$70,00	24	\$1.680,00	\$20.432,00
	Alojamiento premium	\$150,00	48	\$7.200,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	96	\$2.400,00	
	Full Day	\$50,00	96	\$4.800,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	134,4	\$4.032,00	
	Retiros grupales	\$20,00	16	\$320,00	
Julio	Alojamiento standard	\$70,00	60	\$4.200,00	\$51.080,00
	Alojamiento premium	\$150,00	120	\$18.000,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	240	\$6.000,00	
	Full Day	\$50,00	240	\$12.000,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	336	\$10.080,00	
	Retiros grupales	\$20,00	40	\$800,00	
Agosto	Alojamiento standard	\$70,00	60	\$4.200,00	\$51.080,00
	Alojamiento premium	\$150,00	120	\$18.000,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	240	\$6.000,00	
	Full Day	\$50,00	240	\$12.000,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	336	\$10.080,00	
	Retiros grupales	\$20,00	40	\$800,00	
Septiembre	Alojamiento standard	\$70,00	48	\$3.360,00	\$40.864,00
	Alojamiento premium	\$150,00	96	\$14.400,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	192	\$4.800,00	
	Full Day	\$50,00	192	\$9.600,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	268,8	\$8.064,00	
	Retiros grupales	\$20,00	32	\$640,00	
Octubre	Alojamiento standard	\$70,00	24	\$1.680,00	\$20.432,00
	Alojamiento premium	\$150,00	48	\$7.200,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	96	\$2.400,00	
	Full Day	\$50,00	96	\$4.800,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	134,4	\$4.032,00	
	Retiros grupales	\$20,00	16	\$320,00	
Noviembre	Alojamiento standard	\$70,00	42	\$2.940,00	\$35.756,00
	Alojamiento premium	\$150,00	84	\$12.600,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	168	\$4.200,00	
	Full Day	\$50,00	168	\$8.400,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	235,2	\$7.056,00	
	Retiros grupales	\$20,00	28	\$560,00	
Diciembre	Alojamiento standard	\$70,00	48	\$3.360,00	\$40.864,00
	Alojamiento premium	\$150,00	96	\$14.400,00	
	Acceso a la piscina	\$25,00	192	\$4.800,00	
	Full Day	\$50,00	192	\$9.600,00	
	Spa y Masajes	\$30,00	268,8	\$8.064,00	
	Retiros grupales	\$20,00	32	\$640,00	
			7873,6	\$388.208,00	\$388.208,00

Encuestas

Ampliación de Servicios en La Raquelita Organic Farm and Lodge

Descripción de la Encuesta:

¡Gracias por participar en nuestra encuesta!

La Raquelita Organic Farm and Lodge es un lodge ecoturístico ubicado en **Perucho**, a solo una hora de **Quito**, Ecuador. Nos especializamos en ofrecer experiencias de **agroturismo y ecoturismo**, donde los visitantes pueden disfrutar de actividades relacionadas con la agricultura orgánica, el bienestar y la sostenibilidad en un entorno natural único.

Actualmente, estamos evaluando la viabilidad y factibilidad de **ampliar nuestros servicios** con la implementación de **zonas húmedas** como piscinas, jacuzzis, y un **SPA**, así como mejorar nuestras actividades de **agricultura orgánica sostenible**.

Tu opinión es muy valiosa para nosotros, ya que nos ayudará a tomar decisiones que mejoren tu experiencia en el lodge. Las respuestas serán completamente confidenciales y nos permitirán crear nuevas opciones que se adapten mejor a tus intereses y necesidades.

¡Gracias por tu tiempo y por ayudarnos a crecer!

ffdesmond@gmail.com [Cambiar cuenta](#)

No compartido

¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

Otros:

¿Cuál es su edad?

18-24

25-34

35-44

45-54

55+

¿Cuál de los siguientes servicios adicionales le gustaría ver en **La Raquelita** durante su estadía?

(Seleccione todos los que apliquen)

Piscinas o jacuzzis

SPA y masajes

Rutas de senderismo en la finca

Talleres de cocina con productos orgánicos

Actividades de bienestar (yoga, meditación)

¿Qué tan importante es para usted que las actividades en el lodge estén relacionadas con la sostenibilidad y la agricultura orgánica?

Muy importante

Moderadamente importante

No es importante

Si **La Raquelita** ofreciera un SPA o jacuzzi, ¿qué tipo de experiencia le gustaría tener?

Masajes relajantes

Terapias de bienestar (baños de vapor, sauna)

Servicios integrales de SPA (masajes, faciales, tratamientos corporales)

Otros:

¿Qué rango de precio consideraría adecuado por una noche en **La Raquelita** si se implementaran zonas húmedas como piscinas, jacuzzis y SPA?

Menos de \$100

\$100 - \$150

\$150 - \$200

Más de \$200

¿Qué factores influirían más en su decisión de visitar **La Raquelita** si se implementaran los nuevos servicios (SPA, piscina, jacuzzi)?

La relación precio/calidad

La oferta de actividades relacionadas con el bienestar

Recomendaciones de otros turistas

Otros:

¿Qué canales de comunicación prefiere para recibir información sobre nuevas promociones y servicios en **La Raquelita**?

Instagram

Facebook

TikTok

Página Web

Correo

Otros:

¿Cómo preferiría que **La Raquelita** le informara sobre las nuevas experiencias y servicios?

(Seleccione todos los que apliquen)

Anuncios en redes sociales

Correos electrónicos con promociones y novedades

Publicidad en plataformas de ecoturismo

Folletos, anuncios en revistas especializadas

Recomendación de influencers

Otros:

¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir si decide visitar **La Raquelita** para aprovechar los nuevos servicios (SPA, piscina, jacuzzi)?

Descuento en la tarifa de alojamiento

Paquete promocional de actividades

Acceso a actividades exclusivas

Folletos, anuncios en revistas especializadas

Otros:

Enviar

Borrar formulario