



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CREACION DEL PLAN DE MARKETING PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
UNA HOSTERÍA EN PEDERNALES - MANABÍ.**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos para
obtener el título de Tecnólogo en Marketing.

Profesor Guía

JUAN CARLOS MARCILLO

Autor

ALBERTO ANDRÉS BASTIDAS MACÍAS

Año

2012

DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con los estudiantes, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema y tomando en cuenta la Guía de Trabajos de Titulación correspondiente.

Juan Carlos Marcillo

1713290839

DECLARACIÓN DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Andrés Bastidas

1716862105

AGRADECIMIENTOS

Jesucristo agradezco por ayudarme a la finalización de una etapa importante en mi vida profesional por mostrarme que todo el esfuerzo, con tu ayuda, siempre tendrá sus recompensas y que si quiero llegar lejos hay cosas fuertes con la que hay que luchar, pero todo con el fin de alcanzar sus más grandes logros. Amén.

Agradezco el apoyo y motivación de mi madre por ser tan especial en todos los momentos, que me ha brindado su cariño en épocas difíciles de mi vida y me ha enseñado a esforzarme por todos los sueños que quiero alcanzar que Dios la bendiga siempre y la tenga siempre a mi lado en este y en todos los logros que se avecinan en mi vida profesional. A mi esposa por su compañía, su amor, y su apoyo incondicional en la elaboración del proyecto eres una de las personas más especiales de mi vida te amo y todos mis esfuerzos y progresos en adelante serán para vivirlas contigo.

A mi hermana, y sobrinos personas también importantes en mi vida quienes siempre me empujan a ser mejor persona y buen amigo de ellos.

RESUMEN

Este proyecto se basa en la implementación de una hostería en la ciudad de Pedernales – Manabí pensando en crear una forma diferente de hospedaje, en una zona que necesita del apoyo de inversión para un pueblo que quiere desarrollarse en el mercado turístico, la ciudad no cuenta con una hostería en toda la ciudad y la zona de La Chorrera es un pueblo de pescadores dónde los turistas desconocen por completo los beneficios que esta área ofrece, por ello lo fundamental es hacer que los turistas descubran la figura de sus paisajes, playa y lugres hermosas que la rodean.

El ambiente familiar de la hostería será lo que nos diferenciará de la competencia, los eventos que se organicen será una estrategia para dar a conocer el excelente servicio que se ofrecerá, las estrategias que se implementarán serán para relacionar la hostería con los servicios que se desarrollan en la ciudad, para cumplir los objetivos de crecimiento turístico en la zona.

La hostería cumplirá con las exigencias turísticas que demanda el mercado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes e ir innovando en servicios, infraestructura y adecuaciones para posicionarnos en el mercado turístico con la fuerza que amerita para darnos a conocer a nivel nacional e internacional.

ABSTRACT

This project builds on the implementation of an inn in the town of Pedernales - Manabi thinking of creating a different form of accommodation, in an area that needs the support of investment for people who want to develop in the tourism market, the city has no with an inn in the city and the area of La Chorrera is a fishing village where the tourists are completely unaware of the benefits that this area offers, so the key is to make tourists discover the figure of its landscapes, beach and luggers beautiful surrounding.

The family atmosphere of the inn will be what set us apart from the competition, the events will be organized strategy to publicize the excellent service you provide, the strategies will be implemented to link the Inn with the services developed in the city, to meet the objectives of tourism growth in the area.

The lodge will meet the demands of tourism that the market demands to meet the needs of our customers and go to innovate in services, infrastructure and adjustments to position in the tourism market with the power to make us deserving concerted national and international level.

Índice

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	4
GENERALIDADES	4
1.1 Estudio del mercado	4
1.2 Posicionamiento.....	5
1.3 Perfil del consumidor.....	8
1.4 Mercado turístico	11
CAPÍTULO II.....	14
ESTUDIO DE MERCADO.....	14
2.1 Competencia	17
2.2 Cliente	19
2.3 Estrategias de mercado.....	31
2.4 Productos	33
2.5 Recio	35
2.6 Promoción	37
2.7 Plaza	40
CAPÍTULO III.....	51
3.1 Layout.....	51
3.2 Organización	59
3.3 Equipamiento	61
3.4 Análisis de costos.....	63
CAPÍTULO IV.....	70
POSICIONAMIENTO	71
4.1 Definición del target.....	71
4.2 Estrategias de posicionamiento.....	72
4.3 Publicidad y promoción	74

CAPÍTULO V	78
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	78
5.1 Conclusiones.....	78
5.2 Recomendaciones.....	80
REFERENCIAS	82
ANEXOS	83

Introducción

Pedernales es un cantón ubicado en la Provincia de Manabí, no era visitado por el mal estado de sus vías y porque el viaje desde cualquier punto era muy distante y agitado, no contaba con movimiento comercial ni observaban a este cantón como una buena plaza para su desarrollo.

En la actualidad este cantón se muestra en avance, el gobierno ha realizado vías de primer orden, se observa un crecimiento favorable en lo que al ámbito turístico se refiere, la infraestructura hotelera está mejorando, es una buena plaza, ya que; la visita de turistas se ha incrementado positivamente, los servicios básicos ya no son un problema para la ciudad, el servicio de transporte ha mejorado considerablemente.

El objetivo del proyecto es la implementación de una hostería en un lugar cercano a Pedernales llamado La Chorrera, que es una playa habitada por pescadores, gente que vive de su trabajo diario y que no ha mostrado mejoras por la escasa visita de turistas.

Con la hostería pensamos atraer paseantes a esta zona y que conozcan muchas fuentes naturales que muestra el lugar, esto es flora y fauna diversa, paisajes únicos una playa limpia y exclusiva para el área, y que además gocen de la tranquila brisa del mar.

Las instalaciones de la hostería serán diseñadas para comodidad de nuestros clientes, la atención se estima será de primera, son puntos favorables para hacer una realidad una estadía de excelentes condiciones.

En la zona no se muestra infraestructura hotelera por lo que pensamos en ser los pioneros, debido a la excelente ubicación se presentara como estrategias eventos realizados en la playa frente a la hostería, lo que también llamará la

atención de los turistas, medio por el cual daremos a conocer nuestras instalaciones y servicios.

El target dirigido será de clase media que busca un buen lugar para pasar sus vacaciones lejos del ruido y la rutina de la ciudad donde puedan encontrar un espacio de distracción y diversión con eventos que incluyan un paseo por la playa, caminatas, lugares y especies exóticos etc.

La gastronomía que ofrece la zona está compuesta de la mayor parte de productos del mar, cuenta con camarones, conchas, langostas, una variedad de pescados, que deleitarán el gusto de los visitantes. Los precios son cómodos y muy accesibles.

La infraestructura de la hostería contará con un ambiente cálido y familiar para hacer confortable la estadía de nuestros clientes, contará con los servicios básicos y como servicios adicionales contará con el sistema internet wifi para aquellos clientes que no pueden dejar de estar conectados.

Se ofrecerá transporte a lugares aledaños o a playas contiguas, a estas mencionamos plazas como Canoa, San Vicente, Bahía que cuentan con un atractivo turístico impresionante y que forman parte de una ruta en donde se observa los más hermosos paisajes de nuestra exitosa cadena turística de este cantón Manabita.

Las habitaciones estarán muy bien equipadas con las comodidades para nuestro consumidor, la atención será continua y sin interrupciones para un servicio óptimo, la capacitación de nuestro personal será durante todo el año y estará enfocada a la mejora de la asistencia y atención al cliente.

La implementación de nuevos servicios se dará según el crecimiento que vaya obteniendo nuestra hostería junto al desarrollo de nuevas técnicas sobre

estudios de mercado y evaluación de nuevas estrategias para crear una mejora continua del proyecto.

Capítulo I

1. Generalidades

1.1 Estudio de Mercado

Definición.- es el desarrollo de las investigaciones que se pueden dar en un lugar físico en dónde se va dar el hecho de las relaciones comerciales lo que entendemos que se llevara a cabo el intercambio de bienes o servicios según la idea de mercado que queremos proponer.

En nuestro caso se plantea desarrollar un estudio de mercado para la implementación de una hostería en la ciudad de Pedernales – Manabí esto implica una investigación total de la zona dónde estará ubicada nuestra pensión.

En dicho estudio se deberá conocer que necesidades se presentan en la ciudad, cuantos habitantes tiene la plaza, a que se dedican mayormente los habitantes, que número de turistas visita las zonas y en que temporadas resulta de mayor visita de paseantes.

Para este estudio es preciso conocer la infraestructura que muestra la ciudad en relación a ciudades más desarrolladas, ya que la implementación de una hostería debe presentar unas adecuadas instalaciones para que nuestro visitante se sienta cómodo y goce plenamente de lo que podemos ofrecer.

Pedernales es un cantón ubicado al norte de la provincia de Manabí está atravesado por la Línea Ecuatorial, es ganadero, agrícola, camaronero y turístico. Tiene un suelo accidentado, en las partes altas se hallan bosques madereros, además de varias especies animales propias del lugar. Por lo montañoso del terreno existen muchos ríos, riachuelos y arroyos, que en Época lluviosa aumentan su caudal. Tiene las playas más cercanas a Quito (270 km de distancia) y ofrece atractivos variados para los turistas, además de una

infraestructura hotelera capaz de satisfacer las exigencias normales de quienes quieren vacacionar a orillas del mar. Su extensión es de 1.460,7 Km². Su población es de 46.876 Habitantes. Tiene un clima tropical húmedo en las partes elevadas, y tropical seco árido en las zonas bajas. La temperatura fluctúa entre los 20 y 25 grados centígrados. Su gente se dedica a la pesca, la agricultura y el comercio.

1.2 Posicionamiento

Es la manera de cómo llegaremos a nuestros clientes y crear una imagen de buen servicio, comodidad y precio justo lo que dará resultado a una buena recomendación para poder llegar a más posibles clientes; e ir incrementando nuestras posibilidades como una hostería que resalta a la vista de nuestro turista.

Para entrar en la mente de nuestro consumidor por así decirlo, tendremos que desarrollar un sinnúmero de técnicas de manera que, al momento de pensar en un buen lugar para pasar sus vacaciones lo primero que se presente sea nuestra hostería. Para el desarrollo de estas técnicas podemos enumerar las siguientes:

- Brindar un excelente servicio
- Impactar a nuestro cliente al momento de la primera visita
- Mostrar el orden, limpieza y pulcritud de nuestras instalaciones
- Llamar la atención de nuestro cliente con detalles diferenciadores
- Mostrar un desarrollo continuo en mejoras de nuestra hostería

Con estas técnicas se menciona un proceso de posicionamiento que se detalla a continuación:

- **Segmentación** del mercado: esto es seleccionar bien nuestro nicho de mercado a donde nos vamos a dirigir y como lo vamos hacer.
- **Evaluar** cada segmento de nuestro mercado dirigido para conocer todas sus necesidades e ir implementando metodologías que satisfagan dichas insuficiencias.
- **Selección** de un segmento esto nos ayudará a potencializar a nuestro mercado dirigido
- **Identificación** de las diversas posibilidades de posicionamiento, es decir, si hemos encontrado varios nichos a cuales dirigirnos buscar la técnica más apropiada para posicionar nuestra marca en cada una de ellos.
- **Desarrollo** esto es una vez seleccionado los nichos implementar los procesos para el correcto posicionamiento de la marca.

Estrategias de posicionamiento

1. Los atributos específicos del producto

Esto implica mencionar todos y cada uno de los beneficios que los servicios diferenciadores que nuestra hostería puede ofrecer ya sea en calidad de servicio, atención, productos etc.

2. Las necesidades que satisfacen o los beneficios que ofrecen

Esto es atraer al cliente con los servicios que podemos brindarles para comodidad de ellos y de los suyos para obtener una estadía placentera y llenar las expectativas de nuestro cliente.

3. Las ocasiones de uso

Aquí contaremos cuantas visitas del mismo cliente pueden darse durante el año, si es en el período de vacaciones, fines de semanas, feriados o simplemente lo toman como un viaje de paso y relajación rutinaria

4. Las clases de usuarios

Cuál será nuestro target de cliente según a los servicios que brindamos, para con ello lograr una mejor atención al visitante.

5. Comparándolo con uno de la competencia

Crear servicios competitivos pero con una atención diferenciadora para mejorar a la competencia y que podamos ser la mejor elección de nuestro consumidor.

6. Separándolo de los de la competencia

Ofreciendo una calidad de servicio, verás, rápida y oportuna de manera que nuestro cliente siempre e encuentre satisfecho con nuestro soporte otorgado.

7. Diferentes clases de productos:

Crear productos diferentes para que el turista se distraiga en cualquiera de ellos y que de esta manera no se sienta agobiado de observar lo mismo y lo mismo cada vez que nos visite.

Ventajas Competitivas

Definición

Es el beneficio que se brinde al cliente ya sea en comodidad de infraestructura, calidad de servicio, accesibilidad de mejores precios, mejores productos, con la relación a la competencia para que el mismo reconozca que somos su mejor elección al momento de gozar de un buen hospedaje y de calidad. ¹

¹ (Kotler Philip, FUNDAMENTOS DEL MARKETING, 6TA EDICION)

Las diferenciaciones más comunes son:

1. La diferenciación del producto:

Esto comprende la calidad de los mismos, la rapidez al momento de disponerlos, y que satisfagan al máximo el pedido del cliente.

2. La diferenciación de los servicios:

Un servicio eficaz y eficiente al momento de ser solicitado y con la respuesta más favorable para el visitante.

3. La diferenciación del personal:

Personal preparado y capacitado en lo que en servicio al cliente respecta para atender al momento indicado y solucionar las mayores demandas que nuestro cliente exija.

4. La diferenciación de la imagen:

Seleccionar un logo y colores distintivos de nuestra hostería para que la persona que los visualice pueda identificar de manera inmediata nuestro nombre y recuerde el buen servicio y la buena atención que nos caracteriza.

1.3 Perfil del Consumidor

Son las características que pueden presentar nuestros posibles clientes dependiendo de los servicios que nosotros podemos brindar en nuestra hostería, este se obtiene luego de un estudio de los usuarios y es la que nos ayudará a plantear mejores técnicas de promoción.

El perfil del consumidor encierra: comportamientos, hábitos, costumbres y gustos que pueda mostrar por tal o cual producto, bien o servicio que se le pueda presentar.

Pautas que debemos tomar en cuentas para desarrollar el perfil de un consumidor:

- características demográficas
- estilo de vida
- motivos
- personalidad
- valores
- creencias y actitudes
- percepción
- aprendizaje

Características demográficas: La gente puede ser descrita en función de sus características físicas (edad, sexo, etc.), de sus características sociales (estado civil, clase social, etc.), o de sus características económicas (ingresos, educación, empleo, etc.).

Estilo de vida. Se refiere a la pauta general de vida de una persona, incluida la forma en que invierte su tiempo, energía y dinero.

Motivos. Es el propósito que tiene un cliente al adquirir un producto o servicio. Tales motivos son: fisiológicos, de seguridad, de pertenencia, de auto estima y de realización personal.

Personalidad. La personalidad son las tendencias perdurables de reacción de un individuo.

Valores. Son el resultado de la interacción del consumidor con el medio en el que ha vivido. Son sentimientos muy importantes sobre cuán bueno o malo es realizar una actividad o alcanzar un objetivo.

Creencias y actitudes. Gracias a experiencias propias o ajenas el individuo desarrollará opiniones o juicios que considera verdaderos, a los cuales se les

denomina creencias. Las actitudes son sentimientos de agrado o desagrado hacia algo.

Percepción. Es el proceso mediante el cual se capta, se interpreta y recuerda información del medio. Es una de las razones por las cuales las personas reaccionan de manera diferente ante un estímulo.

Aprendizaje. Se refiere a los cambios que se producen, a través de la experiencia, en lo que los consumidores creen, sus actitudes y conductas. Los consumidores pueden aprender de tres formas: recompensados por la experiencia, por asociación repetida y por discernimiento.

Los comportamientos de compra comprenden los procesos de decisiones de las personas que adquieren y utilizan los productos.

Motivos por los cuales debe analizarse el comportamiento de compra:

Reacción del consumidor ante las estrategias de marketing

La mezcla de mercadeo que asista al consumidor.

Principales factores que afectan el proceso de compra:

Que, Donde, Cuando, Porque, Como.

Comprender los factores permite predecir la reacción ante las estrategias de marketing.

Principales tipos de influencias en la decisión de compra:

Sociales:

Papel de la influencia familiar

Grupos de referencia

Clases sociales

Culturas y subculturas

En nuestro proyecto debemos establecer algunas pautas como son: si el cliente nos visita por conocer nuevos lugares, si lo hace por trabajo, si lo hace por

paseo familiar, si lo hace por diversión, y según estas actitudes nosotros presentar un servicio que le pueda ser de su amplia satisfacción.

Mientras más conozcamos nuestro cliente más productos, bienes o servicios podemos ofrecer toda esta investigación implica el reconocimiento del perfil de nuestro consumidor para alcanzar nuestro mercado meta y cumplir así nuestros objetivos planteados con la ejecución del proyecto.

1.4 Mercado Turístico

Si entendemos a mercado como el sitio en donde se realiza el intercambio de bienes o servicios nos damos cuenta que, el mercado turístico tiene relación con el turismo, es decir; se crea relación con los viajes y exploración de nuevos lugares y los servicios que en ellos se pueda ofrecer; para ello mencionamos de tours, caminatas, exploraciones, etc. Dependiendo del lugar donde desarrollemos dichos mercados, daremos lugar al servicio que se pueda ofrecer.

El mercado turístico, por lo tanto, es el sector económico que engloba a todas las empresas que comercializan productos y servicios vinculados a los viajes. Este mercado suele tener relación con el ocio, pero también con los viajes por negocios, estudios y otros motivos.

En la actualidad el mercado turístico es una de las principales industrias a nivel mundial. Su realidad incluye al turismo de masas con grupos de personas movilizadas por un operador turístico y al turismo individual los turistas que organizan sus itinerarios y actividades sin la intervención de un operador.

Mercado de turismo: está formado por dos personas nacionales y extranjeros que requieren de un servicio turístico y que pueden adquirir toda clase de productos en el territorio nacional.

Podemos mencionar algunas divisiones del mercado turístico como son:

Según el sujeto:

Interno.- es cuando habitantes de una zona visitan solamente su zona, implicados por su baja economía y esta no produce ni entrada ni salida de nuevos capitales.

Receptor.- habitantes extranjeros que visitan una zona creando así ingreso de nuevas divisas a dichas zonas.

Emisor.- cuando habitantes de una zona visitan el exterior creando así una salida de divisas porque los mismos dejan su dinero en el exterior.

Si combinamos entre sí estas tres formas básicas de turismo obtenemos las siguientes categorías:

Turismo interior.- Incluye el turismo interno y el turismo receptor.

Turismo nacional.- Incluye el turismo interno y el emisor.

Turismo internacional.- Incluye el turismo receptor y emisor.

Por su duración:

Residencial.- es cuando el tiempo del viaje dura muy poco

Itinerante.- es cuando el objetivo del viaje es el desplazamiento la mayor parte del tiempo.

Por la capacidad económica:

De élite.- realizado por personas de buena posición económica, son continuos, no son realizados en temporadas vacacionales sino durante todo el año presenta servicios de lujo.

En masa.- realizado por la clase media cuando llegan en medios de transporte masivo el nivel de gasto es reducido los servicios son limitados por el nivel de costos de preferencia son lugares cercanos los mismos se los hace en temporadas de vacaciones.

Social.- es el de menos gasto realizado mayormente por comunidades integradas por estudiantes, jubilados, trabajadores medios, etc. Y no aplican para temporada vacacional.

Incentivo.- realizado por viajeros de empresas como premiando sus labores en estos viajes incluyen varios servicios en los planes turísticos.

Familiarización.- es cuando se determina uno o más integrantes de una asociación para determinar un viaje ya sea dentro o fuera de la zona para que conozca todo acerca del bien o servicio con el que va a estar relacionado la mayor parte del tiempo para desempeño de sus funciones.

CAPÍTULO II

2. Estudio de Mercado

Antecedentes

La playa de pedernales está ubicado al norte de la provincia de Manabí es un sector casi virgen rodeada de paisaje hermosos y una vegetación exuberante el mayor atractivo que podemos encontrar son sus extensas playas con un sinnúmero de actividades que se pueden desarrollar durante su visita características importante que hacen de pedernales un lugar excelente para pasar unas vacaciones extraordinarias.

En Pedernales encontramos los siguientes datos de interés

Región:	Costa
Provincia:	Manabí
Latitud:	0° 03' 37.87" N
Longitud:	80° 02' 28.47" O
Área:	1932 KM2
Altura:	1000 – 4000 msnm
Clima:	20° C a 25° C
Población:	51267 Habitantes.
Fundación:	30 de Marzo de 1992
Alcalde:	Manuel Panezzo
Código postal:	EC130802
Prefijo telefónico:	593 5
Moneda:	Dólar Americano
Idioma:	Español
Distancia a Guayaquil:	387 km. aprox.
Distancia a Quito:	236 km. aprox.

Cabecera Cantonal:

Pedernales

Fecha de Cantonización:

31 de Marzo de 1992.

Fiestas más Importantes:

10 de Enero Parroquialización de Atahualpa; 28 de Marzo Parroquialización de Cojimíes; 31 de Marzo Cantonización de Pedernales; 23 de Abril Parroquialización de 10 de Agosto; 1 al 31 de Agosto, mes del turismo y rescate de la cultura ancestral; 24 de Octubre, fiestas tradicionales de Pedernales.

Actividades de las Fiestas:

Parroquialización de Atahualpa, eventos culturales, sociales y deportivos; Festival del coco en semana Santa (sábados de Gloria); Agosto, mes del turismo y rescate de la cultura ancestral Festival Internacional de la Corvina (Cojimies); Festival de Teatro, Festival del Ceviche, Festival de Cóctel, Festival de Cuenteros, Festival de Chagualos y Amorfinos; Festival del queso, la cuajada y el suero (Parroquia Atahualpa).

Pedernales, es un polo de desarrollo debido a que la naturaleza lo ha dotado de diferentes atractivos. Está atravesado por la Línea Ecuatorial, es un cantón ganadero, agrícola, camaronero y turístico. Tiene un suelo accidentado, en las partes altas se hallan bosques madereros, además de varias especies animales propias del lugar. Por lo montañoso del terreno existen muchos ríos, riachuelos y arroyos, que en Época lluviosa aumentan su caudal. El cerro más alto es el Pata de Pájaro, con 860 metros de altura sobre el nivel del mar. En este cantón se conjuga la vida silvestre de la montaña de Chandul y Pata de Pájaro, con la tranquilidad del mar. Tiene las playas más cercanas a Quito (270 km de distancia) y ofrece atractivos variados para los turistas, además de una infraestructura hotelera capaz de satisfacer las exigencias normales de quienes quieren vacacionar a orillas del mar.

Ubicación:

Al noroeste de la provincia de Manabí, atravesado por la línea equinoccial, por lo tanto su territorio se encuentra dividido en los hemisferios norte y sur.

Límites:

Norte: con la provincia de Esmeraldas. Sur: con el cantón Sucre. Este: con el cantón Chone. Oeste: con el Océano Pacífico.

Parroquias Rurales: Cojines, Diez de Agosto.

Caseríos: Atahualpa, Chave, Mache, Cuaque.

Clima: Tiene un clima tropical húmedo en las partes elevadas, y tropical seco Árido en las zonas bajas. La temperatura fluctúa entre los 20 y 25 grados centígrados.

Actividad Económica: Su gente se dedica a la pesca, la agricultura y el comercio.

2.1 Competencia

Oferta:

Para el análisis de la competencia debemos conocer de algunos conceptos importantes para ello contamos con algunas definiciones:

Hotel

Un hotel es un edificio perfectamente aislado y separado. Es decir un establecimiento único para uso exclusivo de alojamiento, que ofrece entre otros servicios la pensión alimenticia. Generalmente el desayuno y otra comida más, aunque también pensión completa (desayuno, comida y cena).

Es el edificio construido con el objetivo de prestar el servicio de estadía temporal de sus visitantes y que ofrecen varios servicios para el confort de los mismos.

Estos cuentan con algunas clasificaciones debido a la comodidad que puedan ofrecer que las detallamos de la siguiente manera.

- Estrellas (de 0 a 5)
- Letras (de E a A)
- Clases (de la cuarta a la primera)
- Diamantes y "World Tourism"

Hostal

Un hostal es un establecimiento que no está físicamente aislado, es decir, que pertenece a otro edificio por ejemplo dos pisos de un edificio que se usan como alojamiento. Que ofrecen los mismos servicios que un hotel excepto la pensión alimenticia aunque algunos pueden ofrecer desayuno. Es el edificio o habitaciones de menor categoría que un hotel que ofrecen estadía igual temporal y adicional ofrecen el servicio de alimentación a cambio de dinero.

Hostería

En este caso ya no hablamos de un edificio sino de una casa que posee varias habitaciones y también ofrece comida a cambio de un pago la categoría de estas puede presentarse como alta igual que la de un hotel o de menor categoría como el hostal lo que cambia en este caso es la estructura de construcción el ambiente es más familiar.

Diferencias

Entre hotel y hostal es que el hotel además de ofrecer servicio de hospedaje también oferta servicios alimenticios, el hostal no ofrece servicios de

alimentación solo de hospedaje. Y la atención en el hotel es más personalizada.

Entre hotel y hostería la atención del hotel es personalizada y su ambiente es protocolario al contrario de una hostería que ofrece un servicio basado en un ambiente muy familiar.

2.2 Servicios

En Pedernales se están desarrollando varios productos basados en el crecimiento turístico que pueden lograr del aumento de visitantes para mejorar cada vez más la ciudad, detallamos algunos de ellos:

El servicio de hospedaje ha crecido en los últimos años en la zona, si nos dirigimos por el malecón nos fijaremos que ha crecido en un 65% las estructuras de hoteles que vemos al recorrerlo, se presentan diversidad de hoteles con diversidad de ofertas, servicios y planes turísticos con varios precios que se pueden ajustar a las necesidades de los turistas según el presupuesto que ofrezca la demanda.

Algunos de ellos cuentan con piscina, servicios de agua caliente, aire acondicionado, zona wireless y varios servicios más que se ajustan a las exigencias de los visitantes.

También encontramos sinnúmero de restaurantes que ofertan la más grande diversidad de servicio gastronómico y con precios muy accesibles, por supuesto eso depende de cómo este constituido cada plato, en ellos encontramos los más frescos productos del mar preparados con la sazón de las mujeres oriundas de la región, aquellos platos constituyen un atractivo fundamental que llama la atención de los turistas.

Existe el servicio de los paseos en lancha, antes mencionamos que los pescadores del lugar cuentan con lanchas para transportar personas y llevarlas mar adentro para que observen los atractivos turísticos de la región uno de ellos es el apareamiento de las ballenas, que en temporada de verano visitan las costas ecuatorianas y que conquista las miradas de los viajeros, este servicio representa un positivo ingreso para el propietario de la lancha, y proporciona una mejora en su condición de vida.

Hay planes que se ajustan a las necesidades de personas que les gusta conocer ciudades contiguas a dónde está hospedado, para esto se ofrece el servicio de traslado turístico el cual consiste en buses pequeños que transportan persona de Pedernales a lugares cercanos por ejemplo, contamos con viajes a Canoa, ciudad que muestra un gran desarrollo turístico en los últimos tiempos, y está ubicada a 60 minutos de distancia y estos autobuses llegan hasta la ciudad de Bahía de Caráquez ciudad que ha mostrado un cambio rotundo y gran desarrollo desde la construcción del puente que cruza el mar uniendo la ciudad con San Vicente y que forma parte de un gran atractivo turístico.

La ciudad cuenta con una amplia comercialización de productos del mar, los pescadores se encargan de abrir el mercado con productos del mar, observamos en este estudio la compra y venta de mariscos que son parte del crecimiento económico de la región, llegan de varias partes a comprar productos frescos y a cómodos precios en comparación de la adquisición de estos mismos productos en otras ciudades por ejemplo en Quito los mismos productos llegan casi con un incremento del 40% de su precio inicial.

Existen balnearios cercanos que forman parte del atractivo turístico, en estos lugares el turista puede disfrutar de unas excelentes piscina a muy buen costo en medio de un paradisiaco panorama.

En Pedernales podemos encontrar hoteles como Erick Andrés, Catedral del Mar, Lastmar, que están asignados como hoteles 3 estrellas dentro de la ciudad. Entre los principales, hostales contamos Agua Marina, Los Juanes, Miramar.

En la zona de pedernales, ni alrededores existe una hostería por lo que el proyecto se refleja de hecho por esa fortaleza al presentarse como la única hostería en el mercado turístico de la ciudad.

A continuación se detalle algunos ejemplos de hoteles que se pueden encontrar entre los más importantes tenemos:

Hotel Lastmar, Pedernales Manabí



Figura 1.
Vista de la fachada exterior



Figura 2.
Fotografía del hall de ingreso



Figura 3.
Fotografía del interior de la habitación



Figura 4.
Vista del comedor del hotel



Figura 5.

Vista de la piscina del hotel



Figuras 1 a 5 tomadas de la página web del Hotel Last Mar donde muestra todas sus instalaciones y servicios.

Habitación sencilla:	\$ 25 USD
Habitación doble:	\$ 50 USD
Habitación triple:	\$ 75 USD
Impuestos y servicios:	No incluidos
Desayuno:	No incluido
Transporte:	No incluido
Sector:	Centro
Dirección:	Av. Eloy Alfaro y Malecón
Capacidad:	80 personas
Habitaciones:	17 suites
Restaurante:	Disponible
Internet inalámbrico:	Disponible
Parqueadero:	Disponible
Gimnasio:	Disponible
Salón de eventos:	Disponible
Business center:	Disponible
Lavandería:	Disponible
Teléfono:	Disponible
Caja fuerte:	Disponible

Información del Hotel Lastmar

Ubicado en la zona más exclusiva de la zona centro de la playa de Pedernales en la provincia de Manabí, el Hotel Lastmar resulta ideal para disfrutar de unas vacaciones inolvidables junto a su familia y amigos gracias a la comodidad de sus instalaciones y el personal calificado.

Para una experiencia verdaderamente tropical con y los sabores deliciosos manabitas, visite Hotel Lastmar, donde se conjuga la paz y belleza de la naturaleza en un ambiente pleno de tranquilidad, elegancia y confort.

Alojamiento:

Todas las habitaciones del Hotel Lastmar son acogedoras y han sido decoradas con muebles de madera estilo rustico ecuatoriano y han sido equipadas con: baño privado, agua caliente, TV cable, mini-bar, refrigeradora, balcón privado e internet inalámbrico.

El hotel también pone a disposición de los huéspedes los servicios de: salón para recepciones y eventos, restaurante, ascensor, parqueadero privado y vigilancia las 24 horas

Hostal Agua Marina, Pedernales Manabí



Figura 6.
Vista de la piscina de Hostal



Figura 7.

Vista desde la piscina a fachada exterior



Figura 8.

Habitación Matrimonial



Figura 9.

Habitación Doble



Figura 10.

Vista de la piscina desde la parte superior del hostel



Figuras 6 a 10 tomadas de la página web del hostel que muestra las instalaciones

Habitación doble:	\$ 50 USD
Habitación triple:	\$ 75 USD
Habitación Cuádruple:	\$ 100 USD
Impuestos y servicios:	No incluidos
Desayuno:	No incluido
Transporte:	No incluido
Sector:	Centro
Dirección:	Jaime Roldós y Velasco Ibarra
Capacidad:	87 personas
Habitaciones:	23 habitaciones
Restaurante:	Disponible
Internet inalámbrico:	Disponible
Parqueadero:	Disponible
Gimnasio:	Disponible
Salón de eventos:	Disponible
Business center:	Disponible
Lavandería:	Disponible
Teléfono:	Disponible

Información del Hostal Agua Marina

El Hotel Agua Marina está ubicado en un punto estratégico de Playa de Pedernales (Provincia de Manabí), sobre la calle Jaime Roldós Aguilera. Directamente sobre una magnífica playa de arena gris, mar turquesa y suave brisa acariciando las palmeras. El personal del hotel está comprometido para que en sus vacaciones pueda realmente descansar, en medio de un ambiente único e irrepetible y disfrutar de la costa ecuatoriana.

Es una empresa dedicada al servicio hotelero, provista de importante infraestructura física y de personal altamente calificado, ofreciendo al turista

nacional y extranjero un servicio de excelencia, garantizando la satisfacción de los huéspedes.

Alojamiento:

Agua Marina tiene capacidad para 87 personas. Todas las habitaciones están bellamente decoradas, ofrecen un ambiente relajante y todas las comodidades para llenar las necesidades de los más exigentes viajeros de negocios.

El siguiente es un ejemplo de un hostel en la misma ciudad.

HOSTAL LOS JUANES

Nuestras instalaciones tienen capacidad para 50 personas en habitaciones simples, dobles triples o familiares:

Todas las habitaciones poseen baño privado y ventiladores

Distribución Habitaciones Hostal los Juanes		
<p>Habitación: 1</p> <p>Camas: 2 matrimoniales</p> <p>Número de personas: 4</p> <p>Precio: 40</p>	<p>Habitación: 2</p> <p>Camas: 1 matrimonial 1 litera</p> <p>Número de personas: 4</p> <p>Precio: 40</p>	<p>Habitación: 3</p> <p>Camas: 2 matrimoniales 1 litera</p> <p>Número de personas: 6</p> <p>Precio: 60</p>
<p>Habitación: 4</p> <p>Camas: 2 matrimoniales 1 litera</p> <p>Número de personas: 6</p> <p>Precio: 60</p>	<p>Habitación: 5</p> <p>Camas: 2 matrimoniales 1 individual</p> <p>Número de personas: 5</p> <p>Precio: 50</p>	<p>Habitación: 6</p> <p>Camas: 1 matrimonial</p> <p>Número de personas: 2</p> <p>Precio: 20</p>

<p>Habitación: 7</p> <p>Camas: 4 matrimoniales</p> <p>Número de personas: 8</p> <p>Precio: 80</p>	<p>Habitación: 8</p> <p>Camas: 1 matrimonial</p> <p>Número de personas: 2</p> <p>Precio: 20</p>	<p>Habitación: 9</p> <p>Camas: 1 matrimonial</p> <p>Número de personas: 2</p> <p>Precio: 20</p>
<p>Habitación: 10</p> <p>Camas: 1 matrimonial</p> <p>Número de personas: 2</p> <p>Precio: 20</p>	<p>Habitación: 11</p> <p>Camas: 1 matrimonial</p> <p>Número de personas: 2</p> <p>Precio: 20</p>	

Figura 11
Vista Frontal del Hostal



Figura 12.
Ingreso Principal



Figura 13.
Recepción del Hostal



Figura 14.
Habitación Doble



Figura 15.
Sala de Descanso



Figura 16.
Hall Superior



Figura 17.
Jardín



Figura 18.
Jardín



Figura 19.

Vista del atardecer desde el hotel



Figuras 12 a 19 tomadas de la web del hotel donde identifica sus instalaciones.

Estos son algunos ejemplos citados para demostrar la actividad turística en la ciudad, sin embargo hay turistas que prefieren un lugar un poco apartado si alejar de los lugares de distracción y a su vez compartir un ambiente más apegado a lo natural que es una de las necesidades que el proyecto piensa satisfacer, al estar rodeado de naturaleza ofrece al visitante relación con el medio ambiente y un clima fresco que surge de la brisa del mar.

2.3 Cliente

Demanda

El estudio realizado nos dio como resultado el conocimiento de las personas que mas visitan esta ciudad y encontramos a personas que comprenden entre los 18 y 65 años de edad con anhelos de conocer maravillosos lugares que muestra su país, playas exóticas, exuberante vegetación, paisajes hermosos, lugares que tienen mucho por explotar, cambiar el ruido de la ciudad por el arrullo del océano, cambiar la rutina y hallar en pedernales un lugar paradisíaco

para cumplir sus deseos de playa, tranquilidad y dejar de lado todo el estrés que encierra una continua labor de semana.

Aquí nos dimos cuenta que Pedernales es tomado en cuenta por grupos de colegios que van a finalizar su año lectivo y que viajan en grupos de 20 a 40 personas en busca de las maravillas que muestra la ciudad para hacer de su paseo algo inolvidable.

Observamos que llegan familias que visitan la zona esperando pasar unos días agradables gozando de las aguas del mar de Pedernales, disfrutar de una gastronomía exótica típica de la región.

Las personas que más visitan Pedernales son de ciudades cercanas entre ellas Canoa, Santo domingo, Bahía de Caráquez, Portoviejo, y por supuesto de la capital Quito.

Los adultos mayores también disfrutan mucho ir a Pedernales por el grado de relajación que les ofrece la estadía del lugar, los precios aún accesibles, para gozar también de los deliciosos platos preparados en cada uno de sus llamativos restaurantes para deleitar el paladar de los mismos.

Turistas extranjeros también visitan la zona en busca de algo de distracción y por conocer las diferentes culturas que presentan nuestros nativos de la región, las especies marinas que solo puede mostrar nuestro maravilloso Ecuador y gustan de los tours a lancha que muchos de los oriundos ofrecen este servicio como medio de ingresos económicos para su diario vivir.

Las fechas cuando se encuentra más afluencia de gente es en temporadas de vacaciones, por ejemplo en meses de Julio a Agosto se encuentra turista que llega de las regiones de la sierra como Quito, Cuenca, Riobamba son algunas de las ciudades cercanas al cantón y escogen Pedernales como su playa de distracción y en temporadas de Febrero a Marzo se observa el turista de la

costa ciudades como Portoviejo, Bahía de Caráquez, Santo Domingo de los Tsáchilas, etc.; por su cercanía.

2.4 Servicios Complementarios

Las estrategias que pudimos confirmar son las alianzas que se forman entre los restaurantes, transportistas y lugares de hospedaje, es decir, cuando un visitante necesita información acerca de los hoteles en la ciudad en seguida son guiados por los dueños de los lugares de comida o a su vez cuando llegan a la ciudad la primera duda que resalta es dónde se pueden quedarse hospedados durante su viaje, y es cuando la persona que dirige la conocida trici moto (taxi oriundo de la zona) los lleva al hotel, hostería u hostel según con quien tenga la alianza el transportista o dueño del local. Esto se da mucho en la ciudad al ser una zona no muy extensa la mayoría de sus habitantes se conoce lo que les permite tener amplia relación comercial entre ellos.

La publicidad es un medio que utilizan los hoteles grandes debido a su presupuesto, algunos mantienen relaciones comerciales con las agencias de viajes que realizan tours nacionales y hacen reservaciones a través de ellas, por lo que algunos turistas prefieren llegar a la ciudad y establecerse en un hotel a la llegada y no estar buscando habitación al momento de su arribo.

Algunos cuentan con su página web donde muestran los servicios que pueden ofrecer a sus clientes, información de cuantas habitaciones tienen y los costos que tienen por cada una de ellas.

La comunicación en internet es básica muestra fotografías de los hoteles que hay en la ciudad, brinda información de costos y servicios, donde pueden realizar sus reservaciones y cada uno muestra su ubicación, números telefónicos y croquis que facilitan la llegada de cualquier visitante.

Existen estrategias entre los pescadores de las zonas con los dueños de los restaurantes, esto lo realizan con el objetivo de que los pescadores les distribuyan los mariscos frescos y a buen precio para ellos poder ofrecer productos de primera a sus visitantes, algunos pescadores poseen lanchas para transportación de personas, las cuales están diseñadas para realizar paseos a un grupo de personas, se los dirige a lugares con muchos atractivos turísticos ya sea de flora y fauna, es una estrategia positiva lo que hace que se beneficien ambas partes.

Captamos la estrategia de promoción que se brinda en la ciudad la cual se dirige a los turistas de manera atractiva, por la relación entre diversos comerciantes de la zona ofrecen los combos de servicio, es decir se ofrecen junto con el servicio de hospedaje tours por el mar hacia lugares exóticos, visita a los restaurantes con mayor diversidad gastronómica, viajes a zonas cercanas que muestran algunas actividades atractivas que forman parte de un viaje que le hará olvidar de todas las actividades cotidianas.

El comercio está creciendo en la región debido al crecimiento del sector turístico y al aumento de visitantes en los últimos días gracias a su cercanía y a sus cómodas rutas de ingreso a la zona, la gente es muy cálida y amable son aspectos que hacen de Pedernales un lugar muy grato para vacacionar en cualquier fecha del año.

Lo positivo es que hay rotación de gente todo el tiempo, por su cercanía la llegan de varias ciudades como ya se ha mencionado por lo que se muestra en un constante crecimiento y desarrollo económico que da lugar a frutos para el beneficio y mejoras de vida de sus habitantes.

Al parecer las relaciones comerciales que se ven entre sus habitantes están guiados por un mismo objetivo, hacer de Pedernales una ciudad de alto desarrollo y atractivamente turístico; tanto para turistas propios como extranjeros, para crear una base económica de crecimiento y desarrollo

continuo para mejorar las condiciones de vida e ir mejorando la estructura de la ciudad.

2.5 Precio

Los precios se muestran aun accesibles y módicos, obviamente va a depender de los servicios que pueda estar buscando el turista, los hoteles se encuentran en un rango según la categoría, si hablamos de un hotel tres estrellas en una habitación matrimonial se encuentra en un costo de \$50 a 60\$ por una noche y de ahí van bajando los costos según la categoría hay un rango que se encuentran los límites, desde el más bajo que está entre los \$10 dólares y; el más costoso que alcanza un valor de \$65 dólares.

Los restaurantes presentan una carta en la que se observa un promedio de 25 diferentes platos que van desde los \$4 dólares como costo inicial hasta el plato más caro que tiene un valor de \$25 dólares. La gastronomía es una característica muy llamativa que encanta al turista propio y extraño porque encierra muchos secretos de sazón y buen gusto. Existen platos típicos de la región que abarca los más deliciosos mariscos cazados por los nativos del lugar.

Los servicios de transporte tienen un costo muy accesible para la clase media y media baja, si decimos que viajamos desde Quito a Pedernales contamos con dos líneas de buses una que es la Empresa de Transportes Vencedores y la otra es la Empresa de Transportes Kennedy las dos ofrecen el servicio de transporte desde Quito a Pedernales por un costo de \$7.00 dólares con salidas en varios horarios, si el caso es partir desde la ciudad de Santo Domingo podemos acceder a un viaje por un costo de \$3.50, en cambio si se va de la ciudad de Portoviejo el costo por transportación es de \$5.00 dólares e igual hay varios horarios de salida la empresa de transporte que da este servicio desde esta ciudad es Transporte Coactur.

Si hablamos de costos de paseos programados podemos encontrarlos en las lanchas a varios precios según el equipamiento de la lancha y el valor aproximado es desde \$2.50 hasta \$4.00 por persona aquí también va a diferenciar la distancia y la duración del paseo.

Si hablamos de lugares de diversión nocturna contamos con algunas discotecas en la zona en dónde no mueve el turista se puede dar varias horas de diversión a precios muy cómodos por ejemplo si vemos la carta de bebidas van los costos desde \$1 hasta los \$25 dólares según la bebida que deseen degustar, también varía por los ingredientes que involucren la preparación de la bebida, pues los cocteles son preparados con frutas, por lo que cambia el costo de los mismos.

El medio de transporte típico de la ciudad son las tricimotos que son motocicletas que ofrecen el servicio de taxi por toda la ciudad la tarifa de estos medios promedia desde los \$0.50 ctvs. de dólar hasta los \$2 dólares costos que son muy accesibles para la economía de su pueblo y muy cómodos para que los turistas se transporten de un lugar a otro.

Necesidades

Las necesidades básicas de los turistas que visitan Pedernales mayoritariamente son personas que buscan un lugar dónde puedan distraerse en un ambiente sano, tranquilo y a costos cómodos y que no se encuentre muy lejos de dónde viven.

Que puedan encontrar un lugar en dónde puedan hospedarse, que el servicio sea muy bueno que se encuentre lejos del ruido de una ciudad convencional y cerca del arrullo del oleaje del mar.

Fechas turísticas

Hay distintas temporadas dónde se observa afluencia de turistas en Pedernales; una de ellas es en la temporada de vacaciones región costa que

comprende desde el 15 de enero hasta el 30 de marzo que es cuando los períodos escolares en la región costa finalizan, otra temporada importante comprende desde el 1 de julio hasta el 30 de agosto esto es porque comienzan las vacaciones en la región sierra y mucha gente escoge realizar viajes a la zona costera y disfrutar de las playas de Pedernales, del 24 al 31 de diciembre también se observa el arribo de turistas tanto nacionales como internacionales, debido hay que a mucha gente le gusta pasar la temporada navideña y recibir el nuevo año junto al mar.

De la sierra nos visitan de ciudades como Quito, Cuenca, son las principales y de la región costa llegan turista de Esmeraldas, Portoviejo, Bahía, Canoa, Manta, Guayaquil entre otras.

2.6 Promoción

Acceso

Las vías de comunicación a Pedernales son terrestres de primer orden para llegar a esta hermosa ciudad se cuenta con la carretera Sto. Domingo – El Carmen – Pedernales; la carretera San Vicente – Jama – Pedernales; y la vía del Pacífico tramo Esmeralda – Atacames – Pedernales. Que tiene conexiones con las más importantes regiones del Ecuador, gracias a esto Pedernales esta comunicado con Quito, Guayaquil, Portoviejo, Esmeralda entre otros puntos importantes.

Figura 20.
Vía Puerto Quito - Pedernales



Fotografía tomada en los viajes de investigación

Figura 21.
Vía completamente señalizada



Figura 22.

97 % de la vía se encuentra en perfecto estado



Figuras 22 a 23 son fotografías tomadas en los viajes de investigación durante el recorrido de la vía Las Villegas – Pedernales

Estratégicamente la ciudad de Pedernales se encuentra a 4 horas de camino de la ciudad capital, las vías se encuentran en perfectas condiciones lo que hace que el recorrido sea no tan agitado, su malecón ubicado frente al mar realiza el disfrute que se le puede dar a la zona.

Los medios de transporte que salen desde la capital dirigen su ruta por la cordillera de los andes saliendo por el sur de la ciudad que cuenta con una vía de 4 carriles de primer orden, muy bien señalizada, para llegar al primer punto que es Santo Domingo de los Tsáchilas, luego avanzan hasta el cantón El Carmen y tomar la vía directa a pedernales.

Se sugiere también la vía Calacalí - La Independencia que muestra también carreteras de primer orden para luego tomar la nueva vía Villegas que conecta en un lapso de 25 minutos de recorrido con la vía a Pedernales que cuenta con una vía de concreto, excelente señalización y por supuesto de primer orden,

esta se vuelve una opción excelente porque no hay tráfico y es más corta en relación de distancia.

Si va de la zona sur contamos con la vía Pedernales – Canoa – San Vicente – Bahía conocida como la ruta del Spondylus que conecta estas ciudades con Manta – Puerto López también en perfectas condiciones y muy bien señalizadas.

2.7 Plaza

Lugares atractivos

Cuenta con 54 kilómetros de hermosas playas, propicias para la práctica de un sinnúmero de deportes acuáticos (desde surf³, snorkeling⁴ hasta pesca deportiva). Además, posee una zona montañosa, llena de bosques secos y húmedos, complementados con diversidad animal.

PLAYAS:

Playa De Chorrera

La longitud de esta playa es de aproximadamente 2.3 kilómetros, se inicia en la Punta Pedernales y culmina en la localidad de La Chorrera.

Playa de Juananu

Esta es una playa abierta y despejada. Hacia el este de la playa se encuentra una Franja de Cocoteros, así como diversas haciendas como: Juananu, Coco Solo, Susanita, Cevallos, entre otras. Sus aguas son transparentes y presentan temperatura media.

³(Deporte que practican turistas en el mar en una tabla escalando las olas)

⁴ (Distracción turística que consiste en actividad submarina, es decir; debajo del agua)

Playa De Coaque

La Playa Coaque es ancha en marea baja y de suave inclinación, cuenta con aguas transparentes, de color verde claro y temperatura media. Se inicia desde Punta Pedernales, al norte, hasta Punta Coaque, al sur.

Playa Camarones

La forma de esta playa es abierta, con una ligera curva hacia el sur-este, y con una suave pendiente en el filo de la marea alta. Sus aguas transparentes presentan elementos (arena) en suspensión y no son contaminadas por desechos urbanos.

Playa Palmerales

Tiene una extensión de 17.7 kilómetros, aproximadamente. Frente a esta playa, se puede observar la presencia de gaviotas, pelicanos, garzas, cangrejos y una variedad de especies marinas.

Playa De Carriza

Su forma es abierta y su frente de playa es de montaña, con cierta vegetación de matorrales secos, sus aguas son transparentes, de color verde claro y con temperatura media.

Playa De Los Frailes

Es una playa rocosa que se inicia en la Punta Pedernales, formándose una ensenada que se termina en la localidad de Chorrera. Sus aguas son transparentes y presentan temperatura media.

OTROS SITIOS:**Atahualpa**

Se encuentran asentado al pie de la Pata de Pájaro, cerro que tiene una altura de 845 metros, que atrae a las nubes que se forman por evaporación del agua del mar. La vegetación es variada, encontrándose helechos y orquídeas.

Cojimies

Un lugar paradisiaco situado a orillas del estuario, con una extensa playa a 35 kilómetros, es una población que crece por la influencia de los barcos camaroneros, que han encontrado en el lugar un puerto natural.

Cerro Pata De Pájaro

Al este de la cabecera cantonal está la Cordillera Costanera, con su elevación más alta, (845 metros sobre el nivel del mar) el Cerro Pata de Pájaro, que tiene aproximadamente 3.500 hectáreas de bosque tropical, se encuentran animales como: mono aullador, tarántula, zorro, perico ligero, armadillo, guatusa, puma, tigrillo, jaguar, guanta, venado, cuchucho, conejo, ardilla, sano, serpientes de coral y otros.

Reserva Mache Chindul

Ubicada hacia el norte del cantón, en esta reserva se puede realizar turismo ecológico y observar plantas del bosque tropical húmedo, como orquídeas, helechos gigantes. Además de la gran cantidad de vida salvaje, el interior de esta montaña alberga a las comunidades indígenas Balzar, Chorrera y San Salvador, aun alejadas de la civilización.

La Isla Del Amor

Es un banco de arena que se extiende hacia el océano desde la desembocadura del río Cojines, atrae a los enamorados que se pierden en esta porción de tierra rodeada de mar.

Laguna De Cube

Es una laguna continental permanente que se halla en el límite sur oriental de la Cordillera Mache-Chindul, zona sur de la biorregion del Choco. Consta de un ecosistema lacustre formado por un cuerpo de agua estable durante todo el año y de una amplia superficie de pantano y zona inundable. Forma parte de los bosques de las estribaciones occidentales de la cordillera costera de Mache; que se encuentran dentro de la Reserva Ecológica Mache-Chindul.

Hacienda Puerto Escondido

Se encuentra ubicada en la Villegas, Parroquia Pedernales, a 4,5 kilómetros de Pedernales vía El Carmen. En ella se puede realizar caminatas, tracking, cabalgatas, en su hábitat se encuentran: loros, tigrillos, guatusos.

Estuario Del Río Cojines

Tiene una extensión de 7 kilómetros de largo, 2.000 hectáreas de manglar, peces en abundancia y aves.

El Cantón Pedernales cuenta con 54 Km. de playas tropicales propicias para la práctica de deportes acuáticos y más de 20 Km. de hermosos acantilados. Además posee una zona montañosa con varios pisos zoo geográfico, botánico y climático que permiten tener una variedad especial de plantas y animales así como bellezas paisajísticas, ríos, cascadas, esteros, estuarios, humedales, bosques, que deben ser protegidos y aprovechados turísticamente.

Pedernales se constituye en una zona de influencia regional debido a sus atractivos naturales, es un polo de atracción de visitantes principalmente de la Sierra, la zona Centro de Manabí y Esmeraldas. Pedernales por su ubicación estratégica tiene un enlace directo con El Carmen, Santo Domingo y consecuentemente con la capital, Santo Domingo como ciudad intermedia configura un área que económica productiva y socialmente abarca una zona de alta importancia para el país.

Avistamiento de ballenas

Las ballenas jorobadas son una especie de mamíferos marinos en peligro de extinción, debido a su condición de nadadores lentos, fueron presa fácil de los barcos balleneros en el siglo XIX, por lo cual su población su población se llegó a reducir entre 10.000 y 20.000 ejemplares a nivel mundial.

Las ballenas habitan regularmente en regiones frías y viajan anualmente hacia aguas cálidas, como las de las costas ecuatorianas, para su reproducción y el desarrollo de sus crías.

Es un privilegio para el Ecuador que entre los meses de junio a septiembre se puedan observar ballenas jorobadas a lo largo de su costa, en especial en la provincia de Manabí, en alrededores de la isla de la plata y desde Puerto López, en el sur; hasta Cabo de San Lorenzo, al norte, zona que ha sido calificada como santuario de ballenas.

Infraestructura

Las casas típicas de Pedernales son de madera con el techo de zinc, cadí o paja toquilla, con amplias habitaciones corredor.

Generalmente tiene una o dos plantas, los pescadores viven estas casas o en covachas de caña con techo de cadí. En la zona urbana hay modernos edificios de hormigón de varios pisos y casas de construcción mixta.

El repunte de este importante sector no es casualidad, obedece a las grandes inversiones en infraestructura y promoción de los empresarios del turismo de pedernales continua haciendo.

Gracia a esto pedernales posee una base hotelera de primer orden con capacidad de cubrir todos los niveles de necesidades del turista.

Puede descansar en un hotel confortable con los servicios de primera categoría en el sector de la ciudad los mismos que en una acogedora cabaña junto al mar.

La infraestructura hotelera de pedernales puede satisfacer cualquier gusto del visitante. La cantidad de hoteles, hostales y cabañas cubre las necesidades de alojamiento, en cualquier época del año y se ajusta a todos los presupuestos,

adicionalmente el sector hotelero de pedernales inicio una serie de eventos dedicados a incrementar el flujo de turista en la ciudad.

Sistema de agua potable y alcantarillado

Con la finalidad de poder brindar un mejor servicio de agua potable, alcantarillado y aseo, a los habitantes del cantón Pedernales, las conversaciones entre los altos mandos de los Municipios de esta localidad y Quito, continúan a pasos firmes, luego de la firma de convenio entre los Alcaldes de los mencionados cabildos.

Al respecto, Othón Cevallos Moreno, gerente general de la Empresa Pública Metropolitana de Agua Potable y Saneamiento Metropolitano de Quito (EPMAPS), quien estuvo de visita en Pedernales, señaló que gracias al convenio de hermanamiento entre ambas ciudades firmado por los Alcaldes de dichas localidades, se está brindando asesoramiento técnico y experiencia adquirida durante muchos años, para mejorar los servicios de agua potable y saneamiento de este cantón manabita.

Como ejemplo de los aspectos que se deben mejorar está el tema de asegurar la cantidad de agua para el abastecimiento de la ciudad, hay que hacer bastante inversión en alcantarillado pues existe un alto porcentaje de la ciudad que debe mejorar, la nueva empresa debe de fortalecerse en la parte organizativa y administrativa, áreas en las cuales van ayudar a crecer.

La visita en el cantón Pedernales, también le han hecho la invitación a los funcionarios del cabildo pedernalino que manejan la empresa de agua potable, a que realicen unas pasantías en la capital de la República y así poderles transmitir las buenas prácticas que tiene la EPMAPS a estas empresas jóvenes del país.

Cevallos Moreno mencionó que lo fundamental para fortalecer estas empresas pequeñas y jóvenes, es la decisión y la voluntad política, en el buen sentido de

querer hacer bien las cosas, de querer pasar del círculo vicioso a un círculo virtuoso, es decir, empezar a hacer las inversiones de agua alcantarillado, luego de manera inmediata comenzar a mejorar la calidad del servicio.

Los funcionarios expresan que hay que fortalecer además la parte técnica y la jurídica de la empresa, contratar estudios que se necesitan e invertir en ellos, porque de esa manera con los proyectos se puede fácilmente conseguir recursos, afortunadamente en el país el actual Gobierno ofrece para los Municipios varias fuentes de financiamiento, es así que para mejoras en el área de agua potable y saneamiento está el MIDUVI, el Banco del Estado entre otras entidades.

Por su parte, Manuel Panezzo se mostró contento por el respaldo que ha existido luego de la firma entre los Municipios de Quito y Pedernales, más aún por “tenemos razones muy importantes que compartir, entre ellas, la línea equinoccial que cruza tanto por la capital de los ecuatorianos como por nuestro cantón, la cual nos advierte que estamos en la mitad del mundo”, expresó el funcionario.

Destacó el gran apoyo que ha recibido por parte del alcalde Augusto Barrera, ya que el cabildo metropolitano tiene la mejor empresa con excelentes técnicos en agua potable y alcantarillado, es por esa razón que decidió firmar un convenio entre ambas ciudades, lo cual se concretó hace unos tres meses.

De esta manera se busca concretar una de sus aspiraciones, tener en unos 40 años una buena empresa de agua potable, alcantarillado eficiente y atractiva para Pedernales.

Con esto mostramos que la mayor deficiencia que puede tener la ciudad es el sistema de alcantarillado y agua potable con la afluencia de los turistas se llena tanto que el sistema colapsa y las aguas servidas empiezan a derramarse por el malecón y por medio de la playa creando un nivel de contaminación impresionante, desbordando olores desagradables que hacen que el turista se

moleste por las condiciones. Está en manos de las autoridades empezar ya y trabajar arduamente para luchar contra este problema que afecta al crecimiento y desarrollo turístico del cantón.

El malecón de pedernales en estos dos años ha sufrido un cambio con una extensión aproximada de 1km se ha realizado trabajos de adoquinamiento para dar una apariencia de boulevard, se organizó el espacio de estacionamientos, se estableció nuevos y mejores espacios para los vendedores, con todo esto se mejoró la circulación de peatones y vehículos y se volvió más atractivo el pasear por el mismo.

El próximo proyecto es el de crecimiento se va a extender aproximadamente 3 km más lo que dará lugar hasta la playa de la chorrera, lugar de pescadores donde se observa un crecimiento a nivel turístico importante y que beneficia para impulso de los habitantes de esta zona.

Análisis Foda

Este análisis nos brinda tener un examen de los puntos positivos y negativos que puede mantener la ciudad en relación con el entorno del medio turístico, a continuación un detalle:

Fortalezas:

- **Cercanía al mar** los turistas siempre va a seleccionar o es de su preferencia un alojamiento que se encuentre muy cercano al mar para sentir su brisa que es muy relajante.
- **Vías de acceso** las vías que conducen a Pedernales en los últimos años han tenido un cambio extremo, pues el gobierno del Econ. Rafael Delgado se ha preocupado por dar apertura a la mejora de carretas hacia la costa ecuatoriana por lo que por donde se dirija ya sea por la vía Aloag Santo Domingo o por la vía Calacalí la Independencia el viaje no será más allá de las 4 horas.

- **Transporte** hay varias líneas de transporte que se dirigen a Pedernales desde ciudades cercanas como Quito, Portoviejo, Guayaquil, Santo Domingo, y a precio muy módicos.
- **Pedernales** cuenta con lugares que aún no han sido explotados por lo que hay mucho por conocer esto hace que el turista se interese muchos por sus atractivos turísticos
- **Clima** es muy importante considerar la temperatura promedio del entorno, el calor no es exagerado ni tan húmedo como se presenta en otras zonas de la costa.

Oportunidades:

- **Comercio en crecimiento** en los últimos años la ciudad ha presentado un crecimiento considerable con relación al comercio y productividad, fundamento que forma parte del desarrollo de cualquier pueblo
- **Mano de obra barata** es una oportunidad considerable si hablamos de que en una hostería se necesita gente que se dedique al mantenimiento de las instalaciones, por lo que se puede conseguir personas capaces y a un precio considerable según la ocupación que desempeñe.
- **Convenios** es muy fácil llevar a cabo relaciones comerciales con personas de la ciudad, ya que ahora la población esta fomentada y guiada al objetivo del crecimiento y desarrollo de su pueblo.
- **Ampliación del malecón** es una obra que se ha ido realizando con el tiempo y con el apoyo del gobierno, esta ampliación hará que los visitantes tengan más extensa el área de caminatas, paseos, etc.
- **Limpieza de la playa** el Municipio de Pedernales está trabajando en campañas de limpieza de la playa lo que es bueno porque los turistas van a contar con un servicio de primera en un ambiente sano libre de contaminación por los escombros, estas campañas también son guiados para que los paseantes no dejen basura alrededor de la playa ni por la zona donde es parte de caminatas.

- **Precios accesibles** la playa de Pedernales aún mantiene precios cómodos por lo que también atrae turistas y es muy beneficioso para sus habitantes.
- **Empresas Turísticas** son una fuente muy buena para atraer turistas, crear estrategias con estas es abrir muchas oportunidades, por estas empresas no solo llaman la atención de turistas nacionales, también cuentan con fuentes en el exterior, que hace que viajeros internacionales se interesen por nuestro país.
- **Gastronomía Variada** es una ventaja muy grande, en nuestro país contar con variedad de platos, que hacen deleitarse a propios y extraños y es una gran fuente de atracción.

Debilidades

- **Falta de alcantarillado** es una gran debilidad que tiene la ciudad, pues cuenta con un sistema de pozos sépticos y cuando este se desborda la ciudad se llena de malos olores, y todas las aguas servidas comienzan a desembocar en la playa.
- **Desorganización del tránsito** cuando hay afluencia de turistas el tránsito vehicular comienza a ser un problema, el personal policial por lo general cierra las calles principales y la circulación comienza a colapsar.
- **Ausencia de hospitales** también es un problema, cuando suceden accidentes las personas tienen que dirigirse a las ciudades más cercanas para recibir auxilio médico
- **Inestabilidad energética** es un mal con el que cuenta la ciudad la corriente es variable y hace que a veces se quemen los artefactos eléctricos, algunas viviendas cuentan con máquinas que regulan el voltaje y brindan estabilidad, de hecho los hoteles como parte del buen servicio cuentan con plantas propias de energía.
- **Falta de publicidad** la ciudad no cuenta con estrategias publicitarias por lo que es muy complicado llegar a turistas y por ello el desconocimiento de cómo llegar, o dónde están ubicadas las playas.

- **Falta de cultura** este punto ha hecho que la ciudad no crezca en buen nivel, muy poca población es estudiada o preparada de un nivel educativo óptimo la mayoría cuenta con un máximo de nivel primario, esto ha estancado en gran proporción su desarrollo.
- **El mercado informal** forma parte de las debilidades porque nadie se compromete en regularizar esta actividad, y con ello se suma la evasión de impuestos y demás cosas que perjudican al comercio de la ciudad.

Amenazas

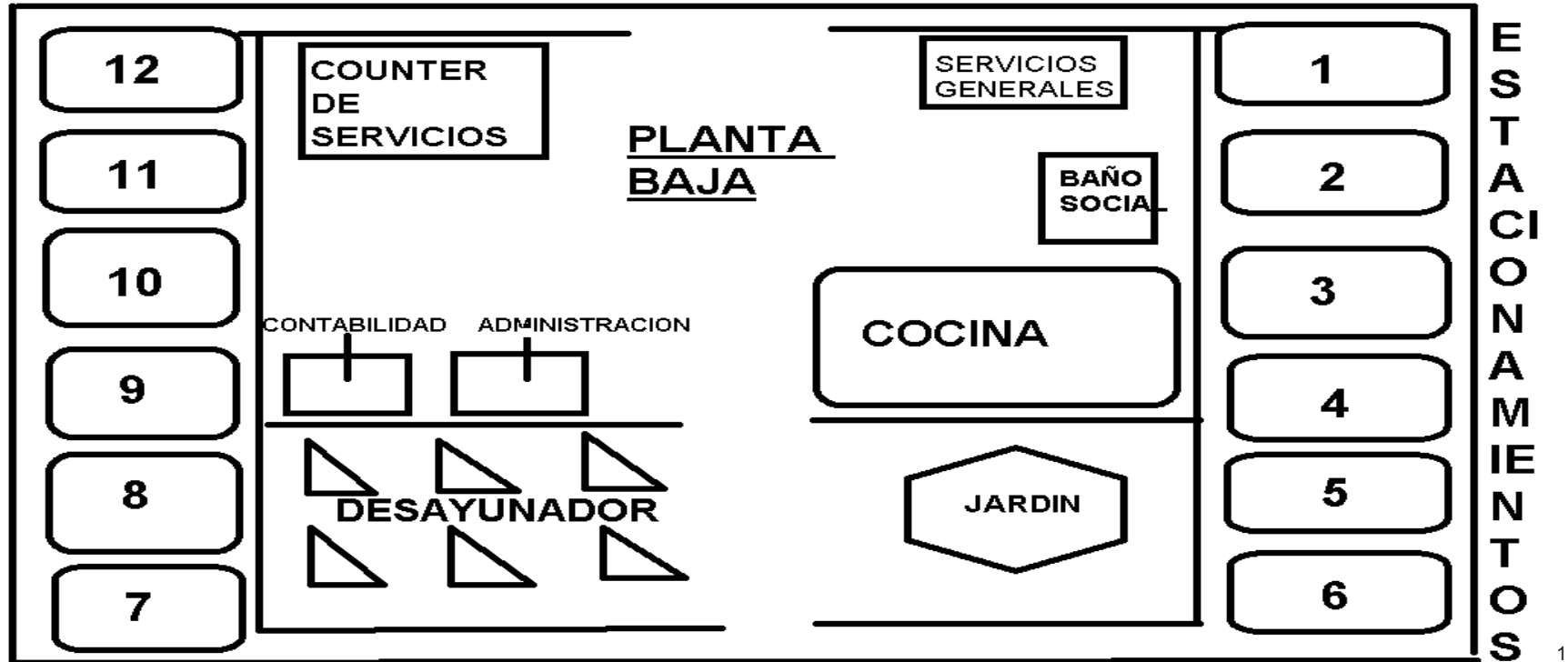
- **Competencia** es una gran amenaza, al ver que el comercio sigue creciendo, y darse cuenta de que el comercio turístico se convierte en una gran fuente van a comenzar a implementar más hoteles de mejor infraestructura, y mejores servicios y se transforma en un mercado altamente competitivo.
- **Delincuencia** va de la mano con la falta de nivel educativo y el desempleo que vive la ciudad que se lo puede colocar en que un 65% de la población es afectada por la pobreza y el desempleo.

Para este análisis se tomaron en cuenta los efectos más importantes que pueden ser trascendentales para los objetivos del proyecto, dará como resultado, el plan estratégico para aprovechar las fortalezas que dispone, como también hacer de las oportunidades un beneficio de crecimiento, crear acciones para que las debilidades no nos afecten y tomar decisiones en contra de las amenazas.⁵

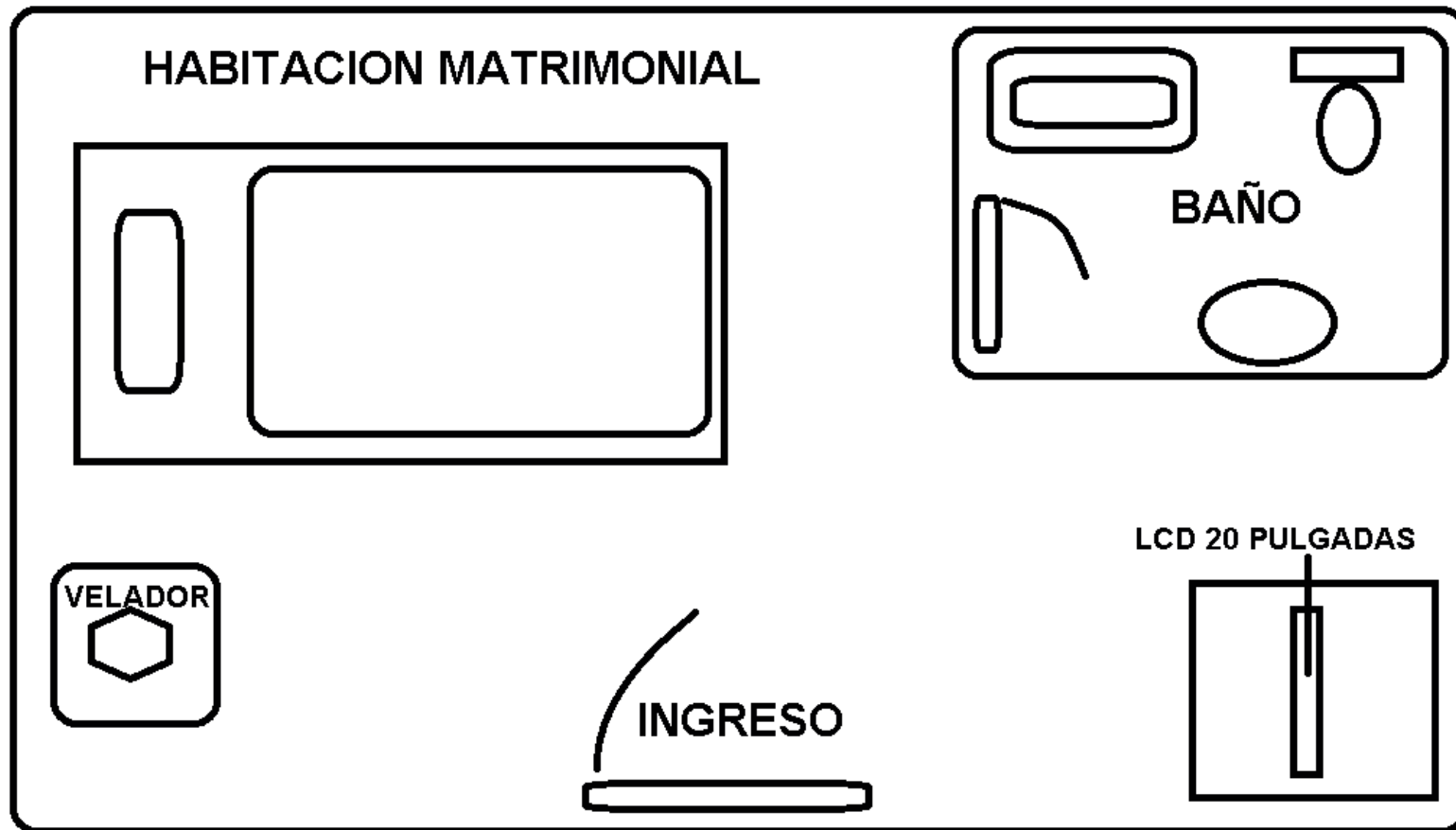
⁵ (Tomado de relatos y comentarios de la población e investigación de la zona)

CAPÍTULO III

3.1 Layout

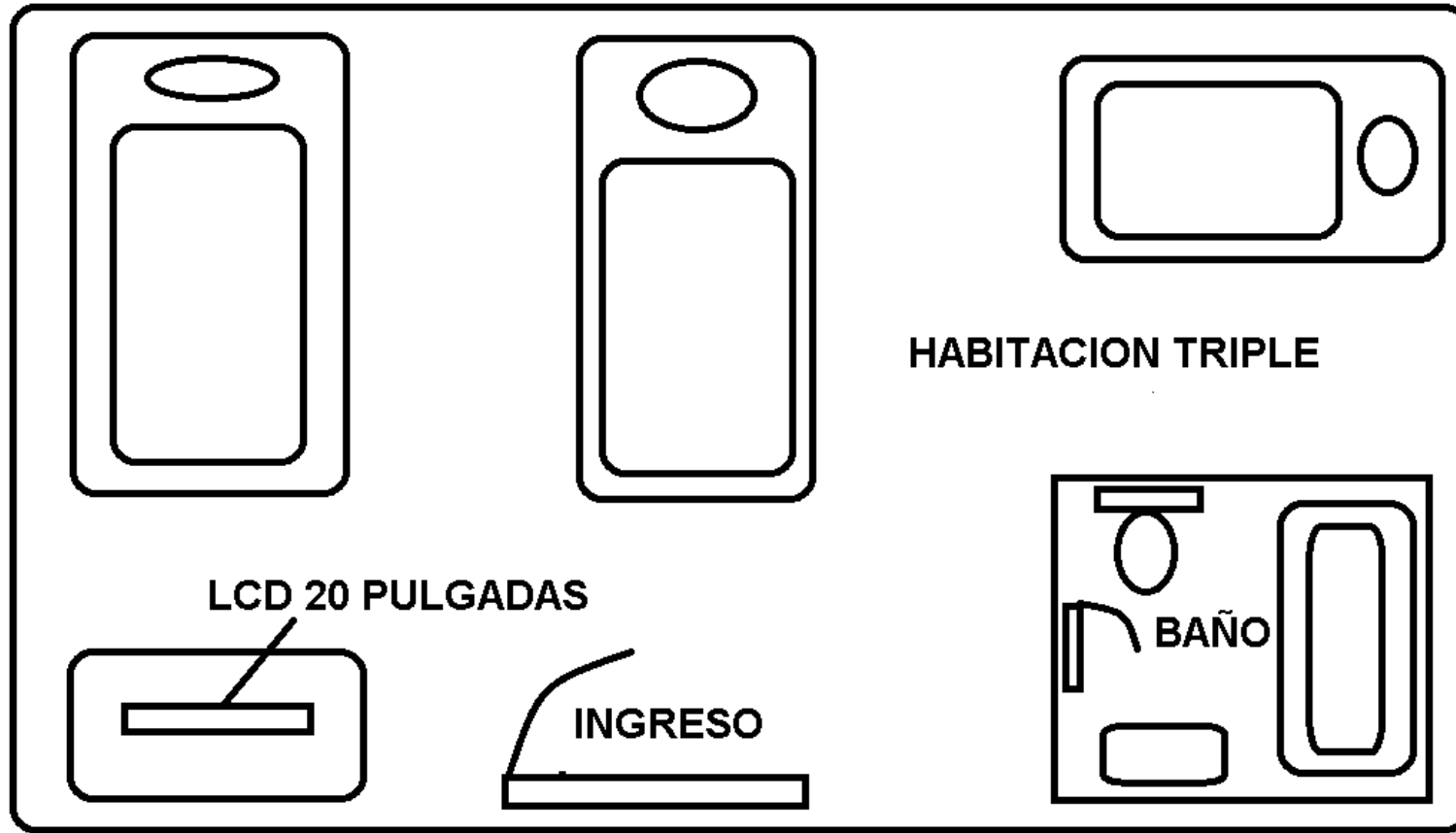


¹ Diagrama de la planta baja de la hostería

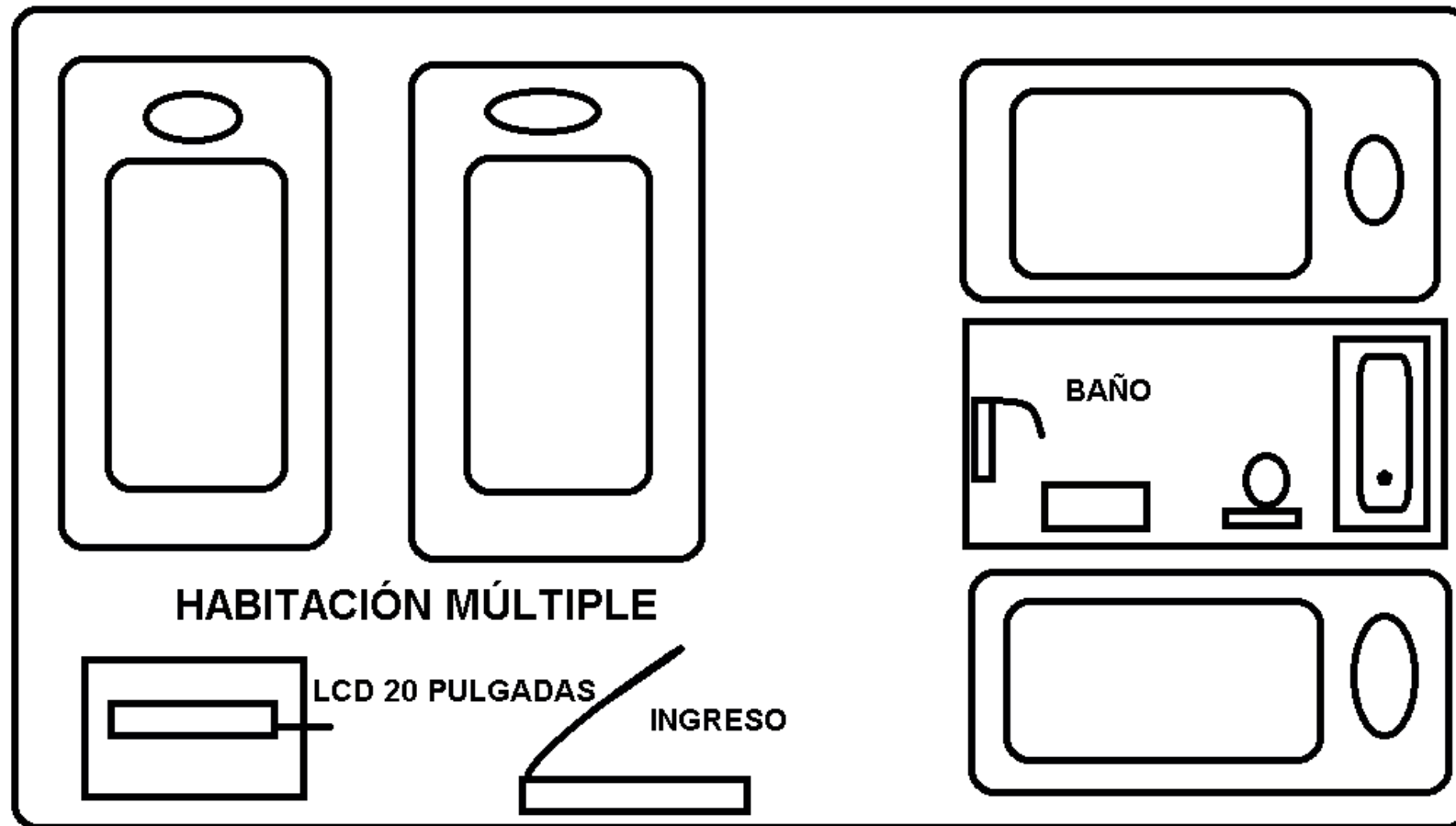


1

¹ Diagrama de la habitación matrimonial

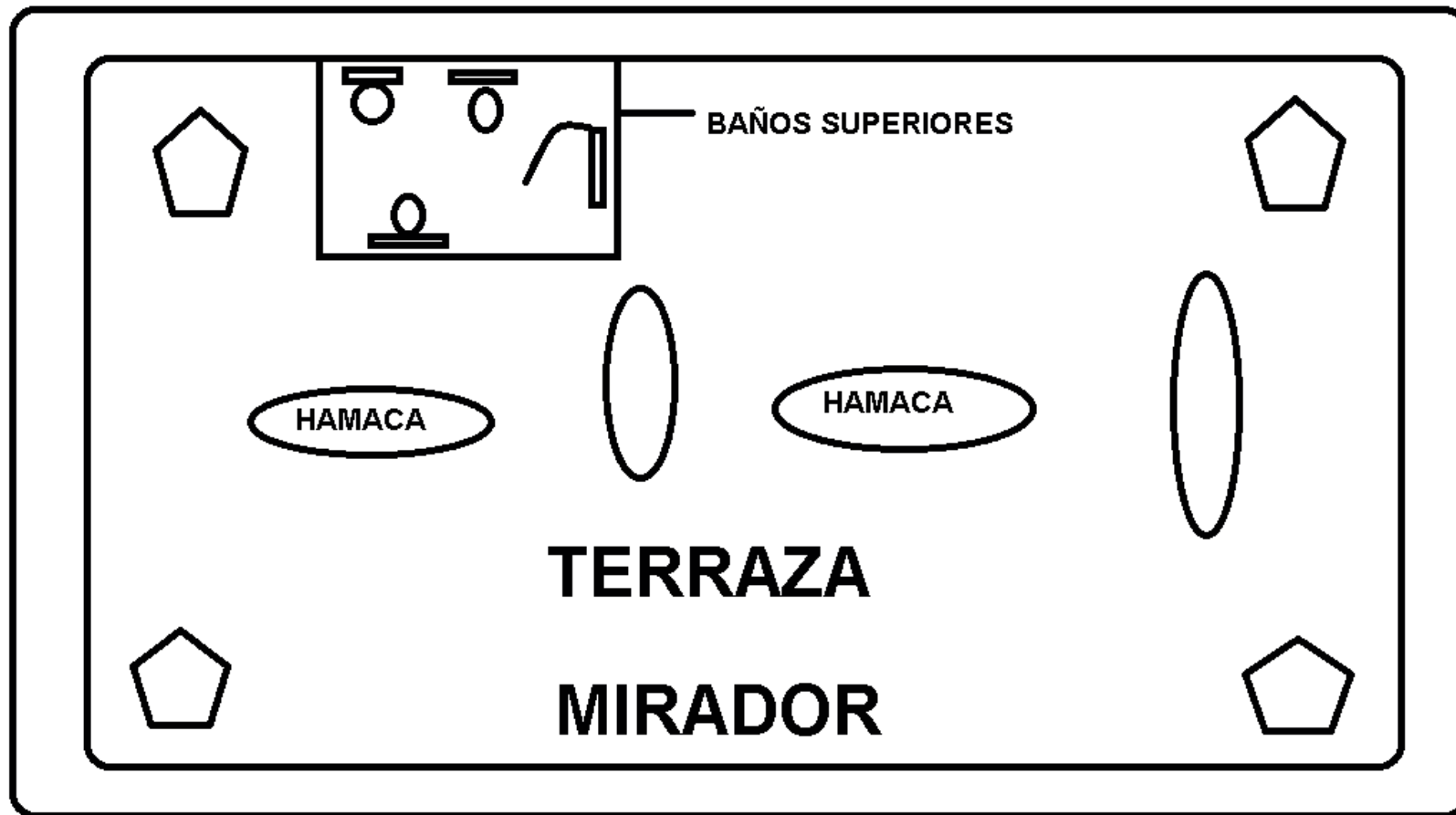


¹ Diagrama de la habitación triple



1

¹ Diagrama de la habitación múltiple



1

¹ Diagrama de la terraza de la hostería

Propuesta del proyecto

Consiste en la introducción de una hostería en la playa de La Chorrera – Pedernales provincia de Manabí ampliando los recursos turísticos de la zona haciendo que el lugar se vuelva más atractivo con la explotación de sus riquezas naturales.

Debido a la definición se estableció una hostería por el ambiente familiar que se le puede ofrecer al turista con cómodas instalaciones, varios servicios que satisfagan las necesidades de nuestro cliente, en un aire puro junto a la brisa del mar con lugares en dónde realizar caminatas, deportes y por supuesto con costos accesibles.

La hostería se encontrará ubicada a 4 Km de la ciudad principal puede mostrarse como una posada de descanso y relajación por su cercanía al mar y su distancia moderada del fuerte ruido, pero a su vez si nuestro visitante es de aquellas personas que visita la zona por diversión nocturna no presenta inconveniente porque es cuando se ofrece las conocidas como tricimotos que no son más que vehículos con carrocería compuesta de metal y madera adaptado a una motocicleta que son los típicos taxis de la ciudad, este servicio está disponible las 24 horas y todo el año y nuestro pensionista puede ir a divertirse y regresar sin problema alguno.

La hostería presentará habitaciones cómodas y confortables que se presentan como triples, múltiples, y matrimoniales haciendo de nosotros una alternativa para cumplir con las exigencias de nuestros paseantes, cada una de ellas está equipada con vista al mar, baño privado, televisión y los servicios básicos, la estructura será mixta con bases de concreto las mismas que ofrecen seguridad y sus paredes son de madera con acabados rústicos que son típicos de la zona y que crean un ambiente fresco para hacer que la estadía sea más placentera.

Según el análisis realizado en la zona de Pedernales con los hostales existentes, los servicios que ofrecerá nuestra hostería se encuentra en un nivel competitivo aceptable.

El modo de ser competitivo en el mercado turístico trae consigo el brindar un servicio de calidad, al atender a nuestros clientes debemos ser amables, cálidos y satisfacer al más alto nivel las exigencias de nuestro cliente, nos va ayudar a ser muy competitivos. Si nuestro presupuesto no es conforme para la implementación de los mismos servicios que ofrece la competencia el modo más óptimo de ganar posicionamiento es ofrecer precios accesibles y una atención de primera bases fundamentales para cumplir con los deseos de nuestros consumidores.

Nuestra hostería contará con personal altamente capacitado en la atención al cliente, las relaciones con los mismos y al desarrollo de aptitudes para el mejoramiento continuo en el servicio a esto se suma el buen funcionamiento de las instalaciones como son funciones eléctricas, agua, baterías sanitarias en buenas condiciones, etc.

Servir a nuestro visitante con las mejores condiciones va a permitir que el mismo nos refiera a sus amistades o familiares que cumplan con las mismas condiciones de ellos, es decir aportarán buenos comentarios acerca de nuestro producto y servicios, lo que dará lugar a nuevos prospectos.

Con todo eso concluimos aludiendo que nos encontramos competitivos en el mercado turístico por nuestra infraestructura, productos ofertados, precios módicos, buen servicio, ubicación geográficamente acertada donde encontramos paisajes extraordinarios, alejados del ruido y de la aglomeración de turistas, detalles que nos hacen diferentes de la competencia que podemos observar en la zona de Pedernales.

Figura 21.
Vista desde la terraza de la hostería



Figura 22.
Vista extremo sur de la hostería



Figura 23.

Piquero de patas azules, ave que rodea el campo de la hostería



Figuras 21 a 23 son fotografías obtenidas por el investigador en las cercanías del terreno donde se proyecta la hostería.

3.2 Organización

La hostería contará con una organización diseñada de la siguiente manera:

Gerencia: es la persona encargada de las relaciones comerciales que se pueden desarrollar, esto puede ser por medio de estrategias, alianzas o convenios ya sea con empresas turísticas, restaurantes, empresas de transporte etc.

La persona que ocupara este puesto es altamente capacitada en Gerencia y Liderazgo será capaz de observar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se pueden desarrollar en el mercado de Pedernales, con la finalidad de crear actividades en beneficio y crecimiento de la hostería.

Administración: persona encargada del buen funcionamiento de las instalaciones de la hostería, que todo se encuentre en perfectas condiciones,

¹(El ave se presencio el momento de las fotografías, la diversidad de aves que se avistan en la zona son variadas.)

esto comprende servicios básicos, agua potable, tubería en buen estado, limpieza del lugar, servicio de los cuartos, que el personal se encuentre realizando sus actividades, en orden sin irregularidades, es capaz de implementar nuevas cosas para hacer atractivas las visitas de nuestros clientes, será el representante de la hostería en cualquier evento que se origine en la ciudad con respecto al desarrollo turístico de la zona, está capacitado para el manejo del personal y la instrucción del mismo para el buen manejo de sus actividades. Además se encarga del manejo de la publicidad, lanzamiento de nuevos servicios, acciones turísticas, y demás actividades que aporten incremento de clientes y conocimiento de la hostería a nivel nacional.

Contabilidad: persona capacitada para tener el control y manejar los ingresos y egresos de la hostería, todo lo relacionado con el movimiento económico, es el que dispone de los gastos que demande ya sea para útiles de aseo, compostura de algún mal funcionamiento, pagos a proveedores, pagos a empleados, gastos varios, etc.

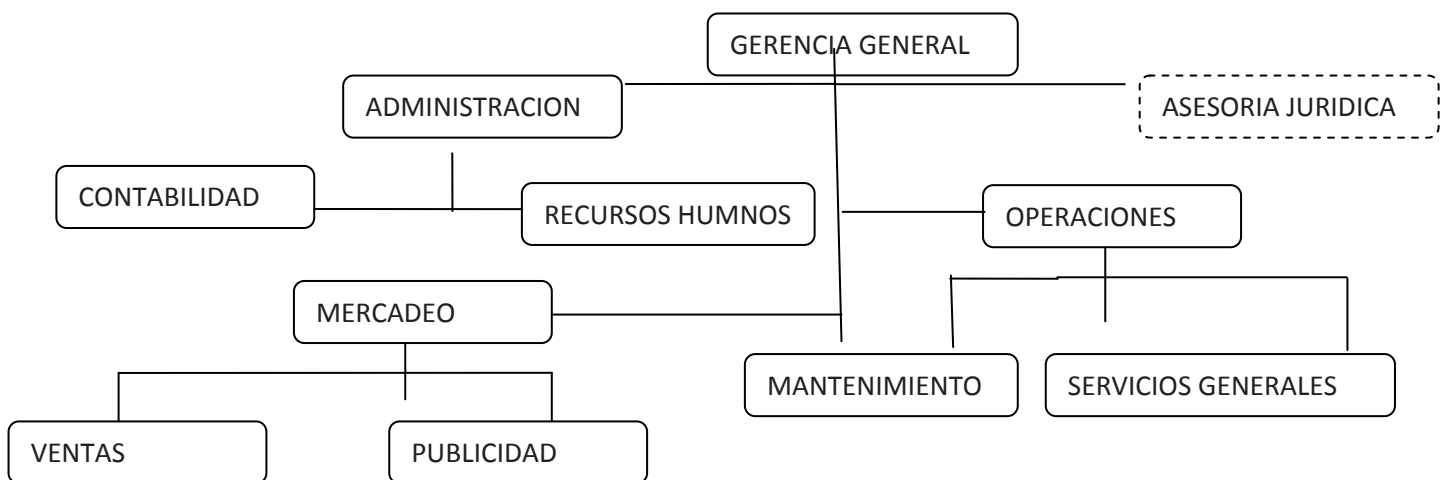
Recursos Humanos: se encargarán del bienestar de los empleados así como de velar por actividades que los capacite al personal el área de atención al cliente, será encargado de realizar los pagos de los salarios beneficios de ley etc.

Mercadeo: este departamento se dividirá en dos en el área de publicidad y en área de ventas, será el soporte y quién manejará todas las actividades referentes al tema de impulso de marca, posicionamiento, estrategias de ventas, alianzas estratégicas, convenios, etc.

Asesoría Jurídica: la asesoría que dispondrá el proyecto es externas de manera que habrá un abogado encargado de todos los trámites legales pertinentes, esto es permisos de funcionamiento, declaración de impuestos y todo en lo que se refiere a temas legales

Operaciones: departamento que se dividirá en sección de mantenimiento y servicios generales estarán tres personas que ocupan este puesto son las encargadas de la limpieza de la hostería, limpieza de los cuartos, cambio de sábanas, aseo de los implementos que componen el cuarto como sábanas, cubrecamas, toallas, pisos, abastecimiento de útiles de limpieza en cada cuarto como jabón, shampoo, toallas limpias, pasta dental, etc.

Esta organización vista en forma de diagrama se observa a continuación.



3.3 Equipamiento

La infraestructura de la hostería estará compuesta por construcción mixta de cemento y madera, paredes y bases firmes de concreto en un terreno de 400m², con techos y acabados de madera, los pisos con base de cemento y terminados con baldosa en el ingreso a la administración contamos con baldosas antideslizantes con finos acabados en bambú para darle un toque especial de la zona, la hostería contará con 8 habitaciones 4 de ellas son matrimoniales, en un área de 25 m² equipadas con baldosas en el piso desde su ingreso, paredes de cemento muy bien pintadas, para refrescar el ambiente un ventilador que mantiene la habitación, cama de dos plazas y media que cuenta con colchones semi ortopédicos de excelente calidad para asegurar el confort y un descanso pleno, cada habitación tiene su baño privado con sus implementos de limpieza básicos con su toalla independiente para dos personas su espejo y su inodoro en excelentes condiciones de funcionamiento.

Las siguientes habitaciones son múltiples con 3 y 4 camas constituidas de los mismos implementos cambiando el tamaño de las camas en el caso de 3 camas hay una de 2 1/2 plazas una de 2 plazas y una de una 1 ½ plazas en un área de 35 m² y las habitaciones de 4 camas cuenta con 2 de 2 plazas y 2 de 1 ½ plazas en un área de 45 m² que se ajustan mucho a las necesidades de los turistas tanto que viajan en parejas como en grupos familiares cabe recalcar que cada habitación tiene su LCD de 20 pulgadas con servicio de cable y vista al mar para hacer confortable la estadía.

La hostería contará con espacios de relax equipados con hamacas y sillas de playa ubicadas en la parte superior la misma también tiene vista al mar, en la parte inferior se encuentra un pequeño comedor para aquellos visitantes quieren degustar de nuestro menú ofertado por la hostería el gran detalle es que la distancia al mar es de 50 mts lo que hace más atractiva la visita.

La hostería contará con servicio wireless para aquellos visitantes tecnológicos que realizan sus viajes con el interés de realizar sus consultas en internet o tan solo estar conectados en un ambiente playero.

El servicio de agua ya no es complicación pues en la zona existe un sistema de tuberías que distribuye de agua a todo el sector de La Chorrera haciendo así que la distribución del líquido vital llegue a todas las viviendas incluso ya no es necesario el uso de las bombas hidráulicas sino que ya es asistido normalmente.

La energía eléctrica también se ha regularizado en la zona ya no existen los cortes de energía y la corriente es normal, ya no existe el inconveniente con los aparatos eléctricos, la demanda turística ha hecho que esta zona se vaya adecuando a las necesidades de los turistas.

La hostería contará con un horario de atención continuo, es decir; por lo que el turista no tiene una hora específica de llegada se brindará atención al público

las 24 horas del día los 365 días del año, tomando en cuenta que el personal administrativo y de operaciones cumplirá con un horario laboral de 8 horas diarias, 40 horas semanales y los fines de semana serán extras para los empleados, tomando en cuenta lo dicho habrá una persona encargada de abrir las puertas en horas de la madrugada por lo que se dice que no se cerrarán las puertas al público

El espacio de parqueaderos tiene capacidad para 12 vehículos que es suficiente para los visitantes que pueden alojarse ya que si hacemos referencia con las personas podemos contar con la capacidad para 35 personas aproximadamente.

Alrededor de la playa de La Chorrera es la única hostería que se encuentra situada en toda la extensión de terreno que conforma esta franja, es lo que hace un gran beneficio y se transforma en una fuente importante para el desarrollo turístico del sector.

3.4 Análisis de costos

Se tomarán en cuenta todos los gastos que forman parte para la implementación del proyecto entre ellos tenemos los siguientes.

Costos fijos

Servicios básicos aplican los consumos de energía eléctrica, consumo de agua, servicio de cable, servicio de internet.

Salarios de empleados incluye sueldo del gerente, el administrador, el contador, y el personal de operaciones internas.

Gastos de útiles de limpieza aquí se menciona los gastos de escobas, trapeadores, jabón, detergente, pasta dental, etc.

Costos variables

Gastos operacionales forman parte de los costos que se generan para que los sistemas de operación estén en perfecto estado esto significa que aquí entran los gastos como focos en mal estado, mantenimiento de maquinas como las lavadoras de ropa, aparatos eléctricos, televisiones, ventiladores, mantenimiento de tuberías, buen estado de la pintura, mantenimiento de la madera que es parte de la hostería, etc.

Costos de inversión

Aquí entran los gastos que fundamentan el desarrollo y crecimiento de la hostería puede ser publicidad, convenios turísticos, implementación de nuevos servicios, ampliación de infraestructura, mejoras en las habitaciones, etc.

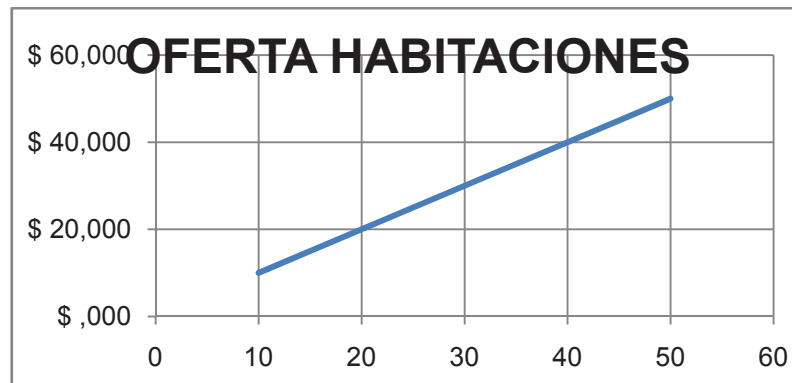
Cuadro de Oferta y Demanda

Tabla 1.

OFERTA	
PRECIO	HABITACIONES
50	50
45	45
40	40
35	35
30	30
25	25
20	20
15	15
10	10

Relación de la oferta según precio con el número de habitaciones

Figura 24.



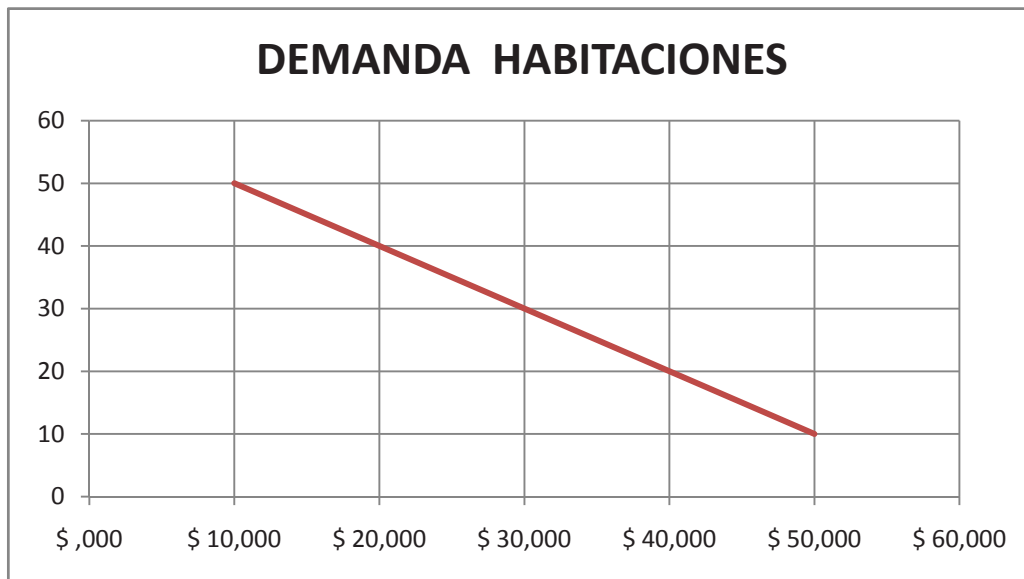
Oferta gráfica según la relación de la tabla 1

Tabla 2.

DEMANDA	
PRECIO	HABITACIONES
\$ 10,00	50
\$ 15,00	45
\$ 20,00	40
\$ 25,00	35
\$ 30,00	30
\$ 35,00	25
\$ 40,00	20
\$ 45,00	15
\$ 50,00	10

Relación de la demanda según el precio y el número de habitaciones

Figura 25.



Gráfica de la demanda según la tabla 2.

Figura 26.

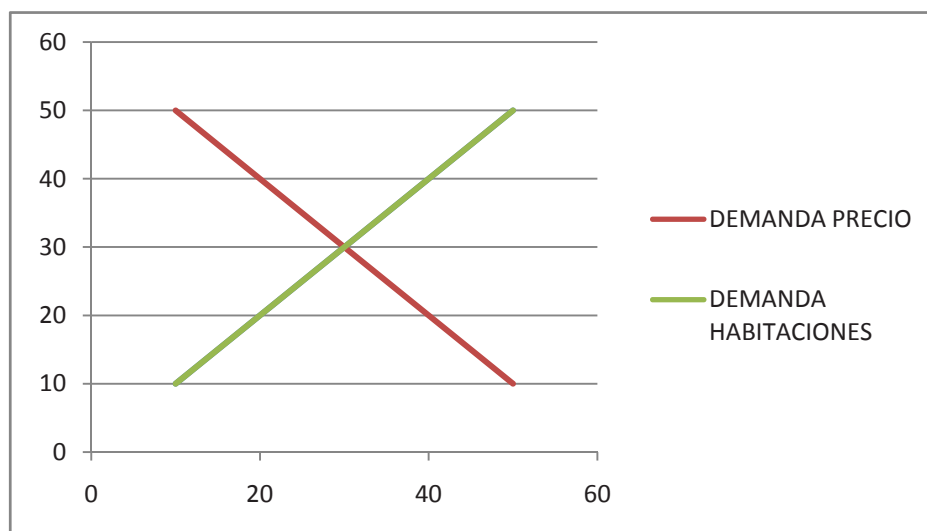
Punto de equilibrio

Gráfico del punto de equilibrio tomando en cuenta la oferta y la demanda.

Analizando estos cuadros podemos entender que si la oferta está en crecimiento el precio se va a mantener o tiende a bajar, en cambio cuando sube la demanda el precio tiende a subir. Tomando en cuenta nuestro punto de

equilibrio se dice que debemos tomar en cuenta la subida de la demanda y ofertar un precio moderado abasteciendo así el mercado.

A continuación el desarrollo de análisis del cálculo del VAN y del TIR

Tabla 3.

COSTOS DEL PROYECTO			
INFRAESTRUCTURA			\$ 55.000,00
TERRENO	\$ 5.000,00		
CONSTRUCCION	\$ 50.000,00		
EQUIPAMIENTO			\$ 14.500,00
CAMAS	\$ 3.000,00		
TELEVISIONES	\$ 3.000,00		
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.000,00		
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 3.000,00		
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 2.000,00		
ARTÍCULOS DE LIMPIEZA	\$ 500,00		
SEGURIDAD	\$ 1.000,00		
TOTAL INVERSION			-\$ 69.500,00

Datos obtenidos de la relación de todos los costos que implica la creación del proyecto.

AÑOS	MENSUAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS							
HOSEDAJE	\$ 2.000,00		\$ 24.000,00	\$ 24.100,00	\$ 25.200,00	\$ 25.205,00	\$ 25.260,00
PASEOS TURISTICOS	\$ 1.000,00		\$ 12.000,00	\$ 12.050,00	\$ 12.600,00	\$ 12.602,50	\$ 12.630,00
SERVICIOS DE REASTAURANTE	\$ 800,00		\$ 9.600,00	\$ 9.640,00	\$ 10.080,00	\$ 10.082,00	\$ 10.104,00
TOTAL INGRESOS	\$ 3.800,00	-\$ 69.500,00	45.600,00	\$ 45.790,00	\$ 47.880,00	\$ 47.889,50	\$ 47.994,00
EGRESOS							
COSTOS FIJOS							
LUZ	\$ 200,00		\$ 2.406,00	\$ 2.472,18	\$ 2.474,17	\$ 2.474,22	\$ 2.474,23
AGUA	\$ 100,00		\$ 1.203,00	\$ 1.236,09	\$ 1.237,08	\$ 1.237,11	\$ 1.237,11
TELEFONO	\$ 50,00		\$ 601,50	\$ 618,05	\$ 618,54	\$ 618,56	\$ 618,56
INTERNET	\$ 100,00		\$ 1.203,00	\$ 1.236,09	\$ 1.237,08	\$ 1.237,11	\$ 1.237,11
CABLE	\$ 50,00		\$ 601,50	\$ 618,05	\$ 618,54	\$ 618,56	\$ 618,56
SALARIOS	\$ 1.000,00		\$ 12.030,00	\$ 12.360,90	\$ 12.370,83	\$ 12.371,12	\$ 12.371,13
ARTICULOS DE LIMPIEZA	\$ 100,00		\$ 1.203,00	\$ 1.236,09	\$ 1.237,08	\$ 1.237,11	\$ 1.237,11

ARTICULOS DE ASEO	\$ 100,00		\$ 1.203,00	\$ 1.236,09	\$ 1.237,08	\$ 1.237,11	\$ 1.237,11
COSTOS VARIABLES			\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MANTENIMIENTO	\$ 200,00		\$ 2.406,00	\$ 2.472,18	\$ 2.474,17	\$ 2.474,22	\$ 2.474,23
GASTOS OPERACIONALES	\$ 200,00		\$ 2.406,00	\$ 2.472,18	\$ 2.474,17	\$ 2.474,22	\$ 2.474,23
COSTOS DE INVERSION			\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PUBLICIDAD	\$ 200,00		\$ 2.406,00	\$ 2.472,18	\$ 2.474,17	\$ 2.474,22	\$ 2.474,23
PROMOCION	\$ 200,00		\$ 2.406,00	\$ 2.472,18	\$ 2.474,17	\$ 2.474,22	\$ 2.474,23
CONVENIOS	\$ 200,00		\$ 2.406,00	\$ 2.472,18	\$ 2.474,17	\$ 2.474,22	\$ 2.474,23
ESTRATEGIAS	\$ 200,00		\$ 2.406,00	\$ 2.472,18	\$ 2.474,17	\$ 2.474,22	\$ 2.474,23
TOTALES	-\$ 2.900,00		-\$ 34.887,00	-\$ 35.846,61	-\$ 35.875,40	-\$ 35.876,26	-\$ 35.876,29

VAN	\$ 14.668,95	TIR	18%
------------	---------------------	------------	------------

CAPÍTULO IV

4. Posicionamiento

4.1 Definición del target ¹

El estudio realizado nos dio como resultado el conocimiento de las personas que mas visitan esta ciudad y encontramos a personas que comprenden entre los 18 y 65 años de edad con anhelos de conocer maravillosos lugares que muestra su país, playas exóticas, exuberante vegetación, paisajes hermosos, lugares que tienen mucho por explotar, cambiar el ruido de la ciudad por el arrullo del océano, cambiar la rutina y hallar en pedernales un lugar paradisíaco para cumplir sus deseos de playa, tranquilidad y dejar de lado todo el estrés que encierra una continua labor de semana.

Aquí nos dimos cuenta que Pedernales es tomado en cuenta por grupos de colegios que van a finalizar su año lectivo y que viajan en grupos de 20 a 40 personas en busca de las maravillas que muestra la ciudad para hacer de su paseo algo inolvidable.

Observamos que llegan familias que visitan la zona esperando pasar unos días agradables gozando de las aguas del mar de Pedernales, disfrutar de una gastronomía exótica típica de la región.

Las personas que más visitan Pedernales son de ciudades cercanas entre ellas Canoa, Santo domingo, Bahía de Caráquez, Portoviejo, y por supuesto de la capital Quito.

Los adultos mayores también disfrutaban mucho ir a Pedernales por el grado de relajación que les ofrece la estadía del lugar, los precios aún accesibles, para

¹(Definición que se le da al cliente)

gozar también de los deliciosos platos preparados en cada uno de sus llamativos restaurantes para deleitar el paladar de los mismos.

Turistas extranjeros también visitan la zona en busca de algo de distracción y por conocer las diferentes culturas que presentan nuestros nativos de la región, las especies marinas que solo puede mostrar nuestro maravilloso Ecuador y gustan de los tours a lancha que muchos de los oriundos ofrecen este servicio como medio de ingresos económicos para su diario vivir.

Nuestro cliente objetivo cuenta con la idea de viajar en plan familiar, como visitar nuevas zonas turísticas, para distracción, ya sea placer o diversión. También puede presentarse como cliente el llamado mochilero que recorre las playas en busca de ambiente soleado, dónde puede desarrollar deportes como el surf, vóley playero y muchas actividades más esto encierra sexo masculino o femenino que comprende edades desde los 22 hasta los 35 años de edad puede ser nacional o extranjero.

Jóvenes que organizan paseos de Universidades o de lugares de trabajo que buscan salir de su rutina de la ciudad y esperan encontrar un lugar cómodo para descansar, relajarse con tranquilidad y con sabor a playa con precios que se ajusten a sus necesidades y a su salario. Estos pueden presentarse en grupos de 4 a 8 personas tomando en cuenta la infraestructura presentada por la hostería.

Parejas que busquen sitios donde relajarse para estar distante de todo aquellos que les pueda complicar para tener un momento de intimidad y a la vez que quiera distraerse por la noche con caminatas por la playa o tomar algo oriundo de la zona en las cercanas covachas o por último terminar en una de las discotecas de la ciudad donde pueden gozar a plenitud sin preocuparse de la delincuencia que azota la ciudad o quizá los problemas de transporte a altas horas de la noche para luego llegar a la hostería y descansar plácidamente con el arrullo de la brisa del mar.

Adultos mayores que viajan esperando en su recorrido hallar donde descansar, que estén cerca al mar y que no tengan que caminar demasiado para encontrar paz y tranquilidad junto al océano y que esto dé lugar a la finalización de su estrés.

Resumiendo nuestro segmento de cliente comprende en la persona o grupo de personas de entre los 18 y 75 años de edad y menores acompañados con adultos que tengan un ideal de hallar en una playa, dónde el público no sea motivo de aglomeración y tráfico que puedan distraerse con todo lo que pueda proporcionar la zona rodeada de un ambiente cálido, buena atención, precios acordes a un presupuesto de categoría media baja, media, con gustos por saborear la gastronomía típica que se les pueda brindar, al mismo tiempo que desee divertirse por la noche si ningún tipo de complicidad y que al caer la noche el descanso encierre un nivel de placer en la que el único ruido sea el golpeteo de las olas del mar subiendo sobre la arena y cubriendo la zona costera.

4.2 Estrategias de posicionamiento

Las estrategias que pudimos confirmar son las alianzas que se forman entre los restaurantes, transportistas y lugares de hospedaje, es decir, cuando un visitante necesita información acerca de los hoteles en la ciudad en seguida son guiados por los dueños de los lugares de comida o a su vez cuando llegan a la ciudad la primera duda que resalta es dónde se pueden quedarse hospedados durante su viaje, y es cuando la persona que dirige la conocida tricimoto¹ (taxi oriundo de la zona) los lleva al hotel, hostería u hostel según con quien tenga la alianza el transportista o dueño del local. Esto se da mucho en la ciudad al ser una zona no muy extensa la mayoría de sus habitantes se conoce lo que les permite tener amplia relación comercial entre ellos.

¹ (Medio de transporte que se usa en la ciudad, son los taxis de la zona)

La publicidad es un medio que utilizan los hoteles grandes debido a su presupuesto, algunos mantienen relaciones comerciales con las agencias de viajes que realizan tours nacionales y hacen reservaciones a través de ellas, por lo que algunos turistas prefieren llegar a la ciudad y establecerse en un hotel a la llegada y no estar buscando habitación al momento de su arribo.

Algunos cuentan con su página web donde muestran los servicios que pueden ofrecer a sus clientes, información de cuantas habitaciones tienen y los costos que tienen por cada una de ellas.

La comunicación en internet es básica muestra fotografías de los hoteles que hay en la ciudad, brinda información de costos y servicios, donde pueden realizar sus reservaciones y cada uno muestra su ubicación, números telefónicos y croquis que facilitan la llegada de cualquier visitante.

Estratégicamente la ciudad de Pedernales se encuentra a 4 horas de camino de la ciudad capital, las vías se encuentran en perfectas condiciones lo que hace que el recorrido sea no tan agitado, su malecón ubicado frente al mar realiza el disfrute que se le puede dar a la zona.

Existen estrategias entre los pescadores de las zonas con los dueños de los restaurantes, esto lo realizan con el objetivo de que los pescadores les distribuyan los mariscos frescos y a buen precio para ellos poder ofrecer productos de primera a sus visitantes, algunos pescadores poseen lanchas para transportación de personas, las cuales están diseñadas para realizar paseos a un grupo de personas, se los dirige a lugares con muchos atractivos turísticos ya sea de flora y fauna, es una estrategia positiva lo que hace que se beneficien ambas partes.

Captamos la estrategia de promoción que se brinda en la ciudad la cual se dirige a los turistas de manera atractiva, por la relación entre diversos comerciantes de la zona ofrecen los combos de servicio, es decir se ofrecen

junto con el servicio de hospedaje tours por el mar hacia lugares exóticos, visita a los restaurantes con mayor diversidad gastronómica, viajes a zonas cercanas que muestran algunas actividades atractivas que forman parte de un viaje que le hará olvidar de todas las actividades cotidianas.

El comercio está creciendo en la región debido al crecimiento del sector turístico y al aumento de visitantes en los últimos días gracias a su cercanía y a sus cómodas rutas de ingreso a la zona, la gente es muy cálida y amable son aspectos que hacen de Pedernales un lugar muy grato para vacacionar en cualquier fecha del año.

Lo positivo es que hay rotación de gente todo el tiempo, por su cercanía la gente llega de varias ciudades cercanas como ya se ha mencionado por lo que la ciudad se muestra en un constante crecimiento y desarrollo económico que da lugar a frutos para el beneficio y mejoras de vida para sus habitantes.

Al parecer las relaciones comerciales que se ven entre sus habitantes están guiados por un mismo objetivo, hacer de Pedernales una ciudad de alto desarrollo y atractivamente turístico; tanto para turistas propios como extranjeros, para crear una base económica de crecimiento y desarrollo continuo para mejorar las condiciones de vida e ir mejorando la estructura de la ciudad.

La creación de un buen nombre con un logotipo que llame la atención será muy importante para entrar en la mente de nuestro segmento meta así, en donde vean nuestra imagen se identificarán con nuestro excelente servicio e infraestructura.

4.3 Publicidad y promoción

Una gran fuente de publicidad son las alianzas que se crearán con los restaurantes de la zona, al llegar turistas a estos lugares lo primero que se

cuestionan es dónde hospedarse lo que da lugar al ofrecimiento de nuestro servicio, crear informativos sobre la hostería y colocarlos en lugares donde arriben los visitantes esto es en los terminales de las cooperativas de transporte.

Organizar eventos publicitarios en la playa es una de las maneras como se llamaría la atención de clientes, por ejemplo notificar campeonatos deportivos en la playa como de vóley, futbol o deportes acuáticos como el surf esto haría que la gente se vaya acercando poco a poco al lugar y lo vaya conociendo muy de cerca, que contemple los paisajes que lo rodean y así ir explotando el turismo en la zona de esta manera se promocionará los servicios de la hostería.

La publicación de la hostería en el diario de la ciudad es una fuente de relacionar a los turistas con nuestros servicios, se da a conocer la ubicación, servicios, beneficios, costos y la manera de cómo llegar.

La ubicación en el internet también está presente en nuestra hostería pues se ha creado un bloc con imágenes del sector, fotos de la zona, imágenes de las instalaciones, rutas de acceso, costos, promociones, etc.

Planes turísticos en fechas como en las de vacaciones tanto en la costa como en la sierra son el modo de hacer promoción turística, por ejemplo si llegar grupos de personas se puede manejar los descuentos por costos de habitación, o se pueden crear combos haciendo un costo cómodo a un mix de servicios.

La publicidad en los medios de transporte típico de la zona, es decir; realiza afiches, colocarlos en las tricimotos es una estrategia que han utilizado varias hoteles y hostales para promocionar sus servicios, este medio no es costoso y crea una presencia de imagen increíble, estos medios al recorrer por toda la ciudad se convierte en un medio publicitario extraordinario porque la gente

observa la publicidad y le llama la atención, por supuesto hay que crear un buen diseño con fotos extremadamente llamativas.

Alianzas con empresas de viajes y turismo que hagan de intermediario para llevar turistas hacia la hostería y por medio de ellos formar paquetes de viajes y sumar a ellos transporte turístico y viajes a zonas cercanas o elaborar paseos a las playas contiguas.

Parte de la publicidad de la hostería consiste en implementar un logo que nos permitirá dar presencia de marca y posicionarnos en la mente de nuestro público potencial, para lograr un perfecto adecuamiento del logo se estudia imágenes, colores, diseños llamativos etc.

LOGOTIPO DE LA HOSTERÍA



Se escogió este logotipo por los colores que mezcla paisaje de manglar, a sus lados es caracterizado por dos palmeras, típica de la costa de Pedernales, la lechuza demuestra un aire de confianza y brinda el sentimiento de espíritu aventurero, lo que hace de la Hostería El Príncipe un hermoso lugar dónde cualquier turista sea nacional o extranjero sentirá un aire natural y fresco dónde observará una fauna y una flora abundante y muy variada disfrutará de un excelente servicio que solo la hostería podrá brindarle.

El nombre se lo dio tomando relación con el servicio que se ofrecerá, porque visitando la hostería el visitante se sentirá como un príncipe, atención de

primera, servicios, tranquilidad, relax, paz, plazas atractivas, zonas turísticas, playas, actividades deportivas, eventos playeros, son algunas razones por la que Hostería El Príncipe es la mejor alternativa de hospedaje.

Lema

Hostería El Príncipe, vive la playa en un ambiente familiar

CAPÍTULO V

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

La hostería está ubicado en un sitio favorable dónde la visita de turistas es escasa razón por la cual hace más llamativo el lugar, está rodeado de flora y fauna exótica, paisajes muy hermosos, tranquilidad, cercanía al mar, gente que coopera en cualquier situación, no existe delincuencia, está muy cerca de la ciudad principal y el comercio de la misma, transporte como lo hemos visto es muy cómodo y pueden movilizarse de un lugar a otro sin inconvenientes los costos son muy accesibles a nivel general el servicio alimenticio que como hostería podemos ofrecer es básico sin embargo se les puede direccionar algún restaurante con los cuales se mantiene alianzas estratégicas, las instalaciones ofrecen seguridad, ambiente muy cómodo, confort en todas sus habitaciones, atención personalizada.

Es la única hostería situada en la playa de la chorrera y también la única a nivel de Pedernales ya que el estudio realizado nos dio a conocer que solo existen hostales y hoteles por la definición de cada uno esto también crea un beneficio para nosotros, la ubicación nos acerca a lugares paradisiacos donde se realizan caminatas y paseos por el mar lo que en la ciudad es más complicado encontrar esta clase de servicios, lugares como la cueva del amor hacen del proyecto un espacio diferenciador, los costos que ofrecemos son oportunos al servicio, se registra un nivel muy competitivo con los hoteles de la ciudad.

El personal que se encargará de la mejora continua de la hostería está bien capacitado para ofrecer un servicio de primera y satisfacer la mayor necesidad de los clientes, hacer del lugar un área comfortable, estadía con comodidades y que el cliente se sienta bien en las instalaciones.

El buen servicio al cliente hará que se sienta homenajeado y dará las mejores referencias a sus allegados situación que nos creara una buena fuente para atraer más clientes, una manera amplia de crecer mercado son las referencias que se van dando entre las personas sobre un bien o servicio que lo prueban o degustan si les agrada lo recomiendan y así va incrementando la base de referidos y nuevos clientes.

La infraestructura mixta entre cemento y madera crea un ambiente fresco, la vista al mar da un clima de tranquilidad y brinda un espacio de relajación, el aire puro es excelente para las visitas que vienen de la ciudad y buscan respirar sin contaminación, los deportes que se practican en la playa pueden ser vistos desde la parte superior de la hostería, los eventos que se realizan son dirigidos para los hospedados en ella, se puede practicar deportes como el fútbol de playa, los más pequeños también tienen su espacio pues pueden estar en el mar sin temor pues siempre se encuentra con el respaldo de la policía o seguridad marítima, las caminatas son cotidianas y a todas horas, todo esto hace de la hostería un lugar muy agradable para vacacionar atado a un presupuesto muy accesible.

Se puede observar también la llegada de las embarcaciones, al ser un pueblo de pescadores, los mismos estacionan sus lanchas cerca de la hostería y ofrecen sus productos frescos al turista muchos de ellos a buen precio, esto atrae muchos visitantes porque se acercan a ver la variedad de mariscos que ofertan, se crea una relación ente los compradores y se les comenta acerca de los servicios de hospedaje y vamos creciendo en clientela.

Los paseos en lancha son muy demandados y se los realiza en esta zona porque en el balneario de la ciudad se aglomera mucha gente y complica su salida esto es parte de la fuente de ingresos con los que cuenta su pueblo y atraen muchos turistas lo que nos beneficia a nosotros.

Todo lo que se organice en la zona para atraer turistas es beneficioso, por eso nuestra relación y apoyo a la gente del pueblo es continua porque es lo que nos ayuda a crecer en clientela y por ende eso implica al crecimiento de su pueblo ya que sus fuentes de ingreso también depende de los visitantes.

Por ello el crecimiento continuo depende del apoyo del pueblo y las buenas relaciones comerciales que se mantengan ya sea con empresas turísticas, empresas de transporte, alianzas estratégicas etc.

5.2 Recomendaciones

Se recomienda siempre mantener relaciones comerciales porque va a ser la fuente de crecimiento de clientes al nivel turístico, los eventos que se organicen alrededor van a ser muy importantes es lo que llamará la atención de turistas y dará lugar a conocer nuestras instalaciones, el servicio que se brinde tiene que ser excelente esto da como resultado muy buenos comentarios de cómo fueron atendidos.

Crear nuevos convenios con empresas turísticas para aumentar las visitas, elaborar planes para grupos y familias, siempre mantener buenos precios para ser la mejor opción al buscar un lugar dónde puedan hospedarse.

La publicidad, punto elemental para dar a conocer los beneficios que ofrecemos, la calidad de nuestro servicio y nuestras cómodas instalaciones, siempre cualquier proyecto debe manejar un presupuesto destinado a la publicidad.

Siempre manejar constantes promociones para atraer visitas y turista, planes grupales, y seguir desarrollando técnicas para que aumenten las visitas, llevar un control periódico de nuestros clientes, tener en cuenta los días de visitas y anticiparnos a sus reservaciones, es como crear una relación más

personalizada con ellos. Elaborar nuestra propia base de clientes, siempre estar pendiente de ellos a anticipar sus visitas.

Crear nuevos servicios para ofrecer más distracción durante la estadía de nuestros visitantes, la buena relación con las personas del pueblo es muy importante son las más indicadas para guiar a nuestros clientes hacia nuestras disposiciones.

REFERENCIA

- Andy Semorith, Seth Godin, EL MARKETING DE BOCA EN BOCA, publicación 2009
- Byron Sharp, COMO CRECEN LAS MARCAS, publicación 2010
- Jagmohan Raju, Z. John Zhang, UNA ESTRATEGIA DE MARCA ASTUTA, publicación 2010
- Jim Cockrum, MARKETING GRATUITO, publicación 2011
- Keith Goffin, Fred Lemke, IDENTIFICAR NECESIDADES ESCONDIDAS, publicación 2010
- Mike Schultz, John Doerr, MARKETING DE SERVICIOS PROFESIONALES, publicación, 2009
- Peter Fisk, EL GENIO DEL MARKETING, publicación 2006
- Philip Kotler, Fernando Trias de Bes, MARKETING LATERAL, publicación 2003
- Rafi Mohammed, EL ARTE DE ESTABLECER PRECIOS, publicación 2005
- Robert Duboff, LA IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION DE MERCADO, publicación 2000

ANEXO

ANEXO 1

Encuesta

1. ¿Cómo conoció usted Pedernales?

Por referencia

Por notificaciones

Ya lo conocía

2. ¿Qué es lo que desea encontrar en pedernales?

Lugares nuevos para visitar

Sitios de relajación

Lugares de diversión

3. ¿En qué rango de edad se encuentra usted?

De 20 a 25 años

De 25 a 40 años

De 40 a 65 años

De 65 a más.

4. ¿Usted vino de la región?

Costa

Sierra

Oriente

5. ¿Cómo califica el estado de la carretera?

Buena

Mala

6. ¿Cómo califica la infraestructura de la ciudad?

Excelente

Buena

Regular

Mala

7. ¿Qué le parece la gestión que ha realizado el alcalde durante su mandato?

Buena

Mala

Regular

8. ¿Cuánto pagaría usted por un servicio de hospedaje en la ciudad?

De 10 a 20 dólares

De 20 a 30 dólares

De 30 a 40 dólares

De 40 dólares a más

9. ¿Recomendaría a su familia para que visite Pedernales?

Si

No

10. ¿Cuánto califica a la gastronomía de Pedernales?

Del 1 al 10 siendo 10 lo máximo y 1 lo peor.