

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE FILOSOFIA Y CIENCIAS DE LA
EDUCACIÓN

ESCUELA DE TURISMO

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA
OBTENCION DE GUIAN SUPERIOR DE TURISMO

“PAQUETE TURISMO DE RELAX EN CUENCA”

AUTORA:

PATRICIA QUIZHPI LAZO

DIRECTORA:

LDA. NARCISA ULLAURI

CUENCA – ECUADOR

2009

RESUMEN

Cuenca es vista en este paquete como un destino para relajarse y cambiar de ambiente con sus fines de semana tranquilos con su gran artesanía, las aguas termales de baños muy curativos y complementados con sus alrededores hermosos como el Parque Nacional El Cajas, llenos de vida y aire puro.

Mi paquete es un paquete destinado al relax y la tranquilidad para las personas que deseen bajar su ritmo de vida, relajarse disfrutar de una tranquila caminata por el parque nacional el cajas y luego tomar un delicioso masaje, disfrutar de una estadía comfortable en uno de los hoteles mas bellos del Ecuador con comida gourmet deliciosa.

ABSTRACT

In this packages, Cuenca is shown as a destination to relax and have a change of scenery due to its quiet weekends, craft shops and the healing spring waters of Baños; a complement is a beautiful surroundings such as Cajas National Park, which is full of life and pure air.

The package provides relaxation and tranquility for people who want to slow down their lifestyles, to enjoy a hike through Cajas National Park followed by a delicious massage and to enjoy a comfortable staying in one of the most beautiful hotels of Ecuador with delicious gourmet food.

INDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCION.....1

CAPITULO 1

MARCO TEORICO

1.1 Turismo Concepto.....2

1.2 La Oferta Turística.....3

1.3 Paquete Turístico.....4

1.4 Circuitos Turísticos.....5

1.5 Ruta.....5

1.6 Turismo De Salud.....5

1.7 Turismo De Balneario.....6

1.8 Estructura Del Paquete

1.8.1 Segmentación Del Mercado.....7

1.8.2 Valoración De Los Atractivos Turísticos.....8

1.8.3 Guión.....9

1.8.4 Itinerarios / Delimitación De Ruta.....10

1.8.5 Costos.....	10
1.8.6 Venta.....	10
Conclusiones Del Capítulo.....	11
CAPITULO 2	
2.1 Antecedentes O Características Del Paquete.....	12
2.2 Estructura Del Paquete.....	12
2.2.2 Valoración De Los Atractivos Turísticos.....	13
2.2.3 Guión.....	17
2.2.4 Itinerarios Y Delimitación De Ruta.....	25
2.2.5 Costos.....	27
2.2.6 Venta.....	29
Conclusiones Del Capítulo.....	30
Conclusiones Y Recomendaciones.....	31
Bibliografía.....	31

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a mi futuro esposo Jamie Prieto por su apoyo y comprensión, también a mis padres por la oportunidad de estudiar y convertirme en una profesional.

Dedico también a mis maestros y amigos que me apoyaron cuando necesite de su ayuda.

AGRADECIMIENTO

Mi gratitud mas grande hacia Dios mi señor, por darme la oportunidad de vivir y aprovechar todos los días de mi vida. Agradezco a mis maestros y a la universidad por la oportunidad que nos brindan para poder seguir superándonos. A mis padres les estaré siempre agradecida por su enorme esfuerzo y dedicación para conmigo.

INTRODUCCION

El presente paquete oferta nuevas alternativas de oferta turística en Cuenca - Ecuador vanguardista y para un público que desee cambiar de aire, encontrando en su destino elegido paz, tranquilidad no preocupaciones y relax, este paquete está diseñado para personas que deseen tomar un fin de semana libre es un tanto terapéutico porque no es exigido no requiere de esfuerzos muy grandes y además se procura sobre todo que el turista se sienta satisfecho sin grandes problemas y con armonía en su entorno.

Según iré explicando en el desarrollo de este proyecto, el segmento de mercado es exclusivo para personas que se encuentren de vacaciones o parejas que deseen pasar su luna de miel en un hotel romántico y clásico y que además deseen disfrutar de Cuenca como una ciudad de interés cultural y sus alrededores como el Parque Nacional el Cajas en el cual se disfrutaría de una caminata tranquila en donde el aire es fresco y el ambiente inmensamente relajante.

Se podría decir que este tipo de oferta turística ubica como destino principal a un hotel, permitiendo que no solo sea un lugar de estancia y alimentación sino también dándole un valor de atractivo turístico en sí, algo que no es muy común en nuestro país.

CAPITULO 1

MARCO TEORICO

1.1 Turismo

El turismo puede ser estudiado desde diversas perspectivas y disciplinas, y que son muchos los elementos que lo constituyen y es además muy difícil relacionarlos. Es por esto que desde que el turismo comienza a interesarse como materia de estudio universitario todavía existe un debate abierto para intentar llegar a un concepto estándar del término *Turismo*, en un intento de que quede reflejado en una definición universal.

Los profesores **Hunziker y Krapf** de la Universidad de Berna quienes definen el concepto en los siguientes términos:

“Turismo es la suma de fenómenos y de relaciones que surgen de los viajes (desplazamientos) y de las estancias (fuera del lugar de residencia) de los no residentes, siempre que no estén ligados a una estancia permanente ni a una actividad remunerada.”

Esta definición es más completa, aunque demasiado amplia a las existentes anteriormente, ya que introduce los fenómenos que se producen con ocasión de la actividad turística:

- Desplazamiento
- Estancia temporal
- El viajero

- El lugar de estancia
- Las relaciones surgidas entre todos estos elementos

En 1991 la **Organización Mundial del Turismo** lanza una nueva definición, introduciendo todos los puntos positivos de las definiciones expuestas anteriormente, a la vez que aclara todos los aspectos de la actividad turística.

“ El turismo comprende conjuntamente el desplazamiento y las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias, así como las relaciones que surgen en ellos; en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año y mínimo de 24 horas (pernoctando en el destino); principalmente con fines de ocio, por negocios y otros.”

1.2. La Oferta Turística.

Se trata del conjunto de productos turísticos y servicios puestos a disposición del usuario turístico en un destino determinado, para su disfrute y consumo.

En un destino turístico, la oferta puesta a disposición de la demanda constituya algo más que la simple suma de los productos turísticos que contiene, representa un todo integrado por estos productos, los servicios netamente turísticos y los no turísticos, la imagen general del destino, etc. Hay que tener en cuenta que la oferta turística puede recibir uso no turístico por parte de los residentes.

Existe la tendencia generalizada a definir como oferta a las agencias de viajes, las compañías de transporte y los organismos promotores del turismo como oferta pero según la OMT se les definirá operadores ya que no producen bienes sino que son los encargados de hacer funcionar el mercado turístico promoviendo y facilitando la comercialización turística, forman parte del sistema turístico pero no son productores de bienes o servicios consumidos por los turistas, por ello no estarán incluidos en los apartados de gasto turístico que es todo gasto de consumo realizado por un visitante o por cuenta de un visitante, durante su desplazamiento y estancia en el lugar de destino. En este sentido agrupamos la oferta en diferentes categorías:

- Alojamientos
- Alimentación
- Transporte
- Ocio, cultura y actividades deportiva
- Compras.

1.3 Paquete Turístico

“Producto que se comercializa de forma única y que contiene dos o más servicios de Carácter turístico (alojamiento, manutención y transporte), por el que se abona un precio, dentro del cual el consumidor no es capaz de establecer un precio individual para cada servicio que se le presta.”

Fuente:IET

“Conjunto de dos o más servicios turísticos, que puede ser adquirido por un cliente individual o grupal (sin importar el número de personas). Normalmente incluye el alojamiento y una combinación de otros elementos, tales como traslados, comidas, excursiones y otros”.

Rainforest Alliance

1.4 Circuitos Turísticos

“Itinerario turístico, generalmente en autocar que tiene como punto final de destino el mismo que el origen.

“Es el conjunto de vías y visitas que se enlazan, constituyendo un itinerario cerrado, que nace y muere en idéntico lugar.”

Rutas e itinerarios turísticos, de Gómez y G.-Quijano

1.5 Ruta

Organizada por una empresa turística especializada. Además de tener perfectamente definido el itinerario, incluye el alojamiento y la alimentación durante todo el recorrido, todo ello a un precio estipulado que sirve para comprar el conjunto de los servicios.”

1.6 Turismo De Salud

Teniendo en cuenta que la función psicológica de las vacaciones consiste en compensar las limitaciones y carencias de la vida cotidiana, es fácil comprender por qué el turismo de salud y el turismo de aventura están en pleno auge. De todas formas, estas modalidades turísticas no dejan de ser una alternativa al turismo convencional. En

definitiva. Además de proporcionarnos distracción y cultura nos da nuevas dimensiones y posibilidades que beneficiarán nuestro bienestar psíquico y aportan equilibrio a nuestra personalidad.

1.7 Turismo De Balneario

Espacios turístico – rurales caracterizados por la existencia de centros termales.

http://www.buscasalud.com/boletin/analisis/2001_08_02_03_05_16.html

<http://www.poraqui.net/diccionario/index.php/term/Glosario+de+turismo+y+hosteler%C3%ADa,circuito.xhtml>

<http://www.poraqui.net/diccionario/index.php/term/Glosario+de+turismo+y+hosteler%C3%ADa,circuito.xhtml>

<http://www.boletin-turistico.com/lexico/lexicoc.htm>

1.8 ESTRUCTURA DEL PAQUETE

1.8.1 Segmentación Del Mercado

El paquete está dirigido hacia un mercado exclusivo, es decir, la idea del paquete girará en torno a un mercado ya existente y que se especificará en trabajo final.

La **segmentación de mercado** es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes. Esto no está arbitrariamente impuesto sino que se deriva del reconocimiento de que el total de mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos. Estos segmentos son grupos homogéneos (por ejemplo, las personas en un segmento son similares en sus actitudes sobre ciertas variables). Debido a esta similitud dentro de cada grupo, es probable que respondan de modo similar a determinadas estrategias de marketing. Es decir, probablemente tendrán las mismas reacciones acerca del marketing mix de un determinado producto, vendido a un determinado precio, distribuido en un modo determinado y promocionado de una forma dada.

Los **requisitos** para una buena segmentación son:

- Homogeneidad en el segmento
- Heterogeneidad entre segmentos
- Estabilidad de segmentos
- Los segmentos deben ser identificables y medibles
- Los segmentos deben ser accesibles y manejables
- Los segmentos deben ser lo suficientemente grandes como para ser rentables

Los beneficios de la segmentación de mercados pueden ser:

- Identificar las necesidades más específicas para los submercados.
- Focalizar mejor la estrategia de marketing
- Optimizar el uso de los recursos empresariales de
 - Marketing
 - Producción
 - Logística
 - Toma de decisiones
- Hacer publicidad más efectiva
- Identificar un nicho propio donde no tenga competencia directa.
- Aumentar las posibilidades de crecer rápidamente en segmentos del mercado sin competidores

http://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado

1.8.2 Valoración De Los Atractivos Turísticos.

La Valoración de los atractivos turísticos se realizará en base al esquema que presento a continuación. Se realizará la documentación de los siguientes atractivos turísticos que son:

- Baños De Cuenca
- Parque Nacional El Cajas
- La Casa en donde se encuentra , Boutique Hotel Mansión Alcázar
- Centros de venta de Artesanías: Homero Ortega, Eduardo Vega, Eduardo Segovia, La Esquina De Las Artes, CIDAP.

FOTOGRAFIA	NOMBRE DEL ATRACTIVO		
	ATRACTIVO:	PROVINCIA:	ACCESOS:
	CATEGORIA:	CIUDAD:	LATITUD
	TIPO:	CANTON:	LONGITUD:
	SUBTIPO:	PARROQUIA:	UTM:
	JERARQUIZACION:		

1.8.3 Guión

Se realizará el guión base, el cual servirá para que el guía entable conversación y brinde la información acorde y específica según el mercado y según el paquete que estamos ofertando. El guión estará diseñado para un paquete de tres días y dos noches.

Se recomienda al personal en contacto con los turistas seguir cuidadosamente este guión ya que las instrucciones ahí descritas son fundamentales a la hora de informar al turista de horas de pick up, información sobre el paquete adquirido, información sobre servicios adicionales para adquirir, apertura de Bar y restaurante, seguridad, indicaciones generales sobre el hotel, servicios de caja fuerte, uso del teléfono y televisión.

1.8.4 Itinerarios / Delimitación de ruta.

El Itinerario se basará en el formato del paquete y según el circuito y los servicios escogidos por el turista y los servicios adicionales que el solicite previo a su arribo a la ciudad en donde se ha de realizar los servicios. Se debe tratar de seguir los horarios de pick up y tours al pie de la letra por parte del guía para que puedan realizar todo lo que en el paquete se vende. También en el itinerario se prevé una alternativa en modificación de horarios ante un posible retraso en la llegada del huésped,

1.8.5 Costos

Los costos serán fijos y variables, también se basarán en informes actuales de rentabilidad recopilados de Mansión Alcázar.

1.8.7 Venta

El plan de venta y gestión del paquete se realizará en base a los componentes del paquete, el segmento de mercado, los costos, gastos, punto de equilibrio, rentabilidad. Luego de realizar el análisis de todos estos puntos, llega el momento de poner el producto en el mercado, la hora de comercializarlo de manera adecuada para asegurar la sostenibilidad de la venta del paquete.

Durante el proceso de comercialización debe facilitarse el contacto entre el ofertante y el interesado. Así pues, en la fase de venta debe facilitarse información al potencial comprador, posibilitando su acceso al paquete. Entonces debemos seguir tres procesos que deben realizarse durante esta fase: establecimiento del precio (Qué se recibe a cambio de los servicios prestados?) distribución (Cómo hacer llegar el producto al cliente, a través de

qué canales?) y comunicación (Cómo dar a conocer el producto, con qué instrumentos se cuenta para transmitir los mensajes?)

Conclusiones Del Capítulo

En conclusión puedo decir que con todos los elementos anunciados en este capítulo es posible elaborar un paquete novedoso y que pueda ayudar a incrementar las ventas de un negocios de hospedaje y la afluencia de un nuevo segmento turístico a Cuenca. Por tal motivo es importante que en el siguiente capítulo se desarrolle y describa correctamente las etapas a seguir para la elaboración del paquete ya que de eso depende el éxito del mismo dentro del mercado turístico local.

CAPITULO 2

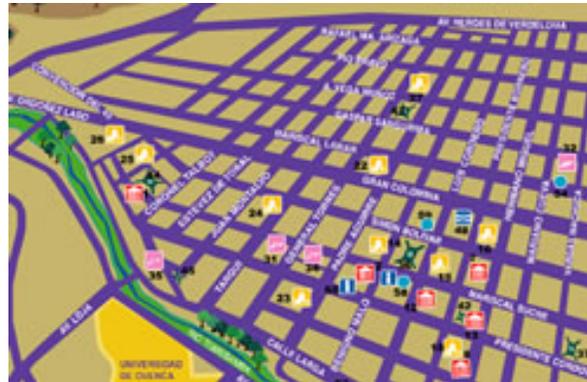
2.1 ANTECEDENTES O CARACTERISTICAS DEL PAQUETE

El relax hoy en día ya no es una alternativa sino una necesidad, el trajinar en el trabajo y en las actividades cotidianas de una persona llegan a ser en muchos casos asfixiante y a perjudicar nuestra salud. Por tal motivo la gente de hoy en día trata de alejarse por un tiempo de todo ese ritmo de vida y busca la manera de hacer cosas diferentes que puedan aportar paz, salud y bienestar a su vida y a la de los suyos.

El turismo de salud es un nuevo tipo de turismo alternativo que surge por la demanda de lugares que ofrezcan atractivos y beneficios saludables. En el Ecuador aunque recién ha iniciado esta tendencia está cobrando gran auge y expectativas, el Ecuador con todas sus virtudes naturales, culturales puede ofrecer esta alternativa.

Queremos ofrecer a Cuenca como una ciudad renovadora de energías, con todos los atractivos que tiene y desarrollando otros que puede ofrecer.

2.2 ESTRUCTURA DEL PAQUETE.



2.2.1 Segmentación Del Mercado

Este paquete va dirigido a un segmento homogéneo hacia un turista de clase alta o a extranjeros cuyo fin es realizar un turismo diferente de relajación y de renovación. Como muestra tomamos a los huéspedes de Boutique Hotel Mansión Alcázar, quienes en su mayoría son

TURISMO DE RELAX EN CUENCA

originarios de destinos como Reino Unido, Norte América, Alemania, Francia, España, Suiza, Austria, visitantes nacionales, quienes mayoritariamente tienen como fin el realizar negocios, asistir a convenciones, escapadas románticas entre ellas lunas de miel, aniversarios, cambio de rutina, tranquilidad, etc.

Hay que tener en cuenta que aunque en lo que respecta al punto de vista socioeconómico la demanda es homogénea, se podría decir que en cuanto a edades y género la demanda es heterogénea.

2.2.2. VALORACION DE LOS ATRACTIVOS TURISTICOS

NOMBRE DEL ATRACTIVO			
	Parroquia Baños De Cuenca		
	ATRACTIVO:	PROVINCIA:	ACCESOS:
	Piscinas de aguas termales y Saunas	Azuay	Av. Control sur y vía a Baños
	CATEGORIA:	CIUDAD:	LATITUD
	Sitio Natural	Cuenca	
	TIPO:	CANTON:	LONGITUD:
Aguas Subterráneas	Cuenca		
SUBTIPO:	PARROQUIA:	UTM:	
Aguas Termales	Baños	17	
JERARQUIZACION:			
“B”			

	NOMBRE DEL ATRACTIVO Parque Nacional El Cajas		
	ATRACTIVO: Laguna Toredora y Sorrocucho	PROVINCIA: Azuay	ACCESOS: Av. Cuenca – Molleturo- Naranjal vía a la Costa (Guayaquil)
	CATEGORIA: Área Natural Protegida	CIUDAD: Cuenca	LATITUD
	TIPO: Parque Nacional	CANTON: Cuenca	LONGITUD:
	SUBTIPO: Natural	PARROQUIA: Sayausí	UTM: 17
	JERARQUIZACION: “A”		

TURISMO DE RELAX EN CUENCA

	NOMBRE DEL ATRACTIVO Casona Boutique Hotel Mansión Alcázar		
	ATRACTIVO: Antigua Casa Cordero	PROVINCIA: Azuay	ACCESOS: Calle Bolívar y Tarqui
	CATEGORIA: Manifestación Cultural	CIUDAD: Cuenca	LATITUD
	TIPO: Históricas	CANTON:	LONGITUD:
	SUBTIPO: Arquitectónica	PARROQUIA: San Sebastian	UTM:
	JERARQUIZACION: “A”		

Turismo De Relax En Cuenca

NOMBRE DEL ATRACTIVO		
Centros De Artesanías		
	ATRACTIVO: Sombreros de paja toquilla cerámica, bordados, textiles, Joyería.	PROVINCIA: AZUAY
		ACCESOS: Av. España Turi Av. 12 de Abril Centro Histórico De Cuenca.
	CATEGORIA: Manifestación cultural	CIUDAD: CUENCA
	TIPO: ETNOGRAFÍA	CANTON: CUENCA
	SUBTIPO: ARTESANIAS	UTM: 17
	JERARQUIZACION: “A”	
		LATITUD
		LONGITUD:

2.2.3 GUION

Transfer in Aeropuerto – Hotel.- Se recibe al huésped en el aeropuerto al recibirlo nos identificamos con nuestro nombre y el del hotel; nos presentamos de la manera más cordial y nos ponemos a su disposición.

TURISMO DE RELAX EN CUENCA

Al llegar al hotel nos preocuparemos primero de que los huéspedes hagan su ingreso al lobby del hotel y que el botones se encargue del equipaje de los huéspedes, sin que ellos tengan que cargar o levantar equipaje pesado.

Al ingreso se realizará el check in de rutina, el recepcionista tendrá que presentarse con una amplia sonrisa y recibir a los huéspedes de la manera más calurosa posible, de manera que este sea el portal de un escape inolvidable, el recepcionista debe tratar de imaginar que quien llega es un familiar o un ser querido, para que el contacto interpersonal resulte genuino mas no fingido. Se les ofrecerá una toallita húmeda aromatizada con menta una bebida de bienvenida puede ser un vino frutal, una taza de té o café o un jugo de frutas. Vamos a disponer de una hoja formato el cual servirá de instructivo de todos los servicios solicitados por el pasajero, incluso se adjuntará la copia de autorización de la tarjeta de crédito la copia de la tarjeta de crédito en caso de que la reserva haya sido realizada de manera personal. Si el huésped no ha entregado los datos como número de tarjeta de crédito, pasaporte, nombres completos etc. Se le solicitará que llene la tarjeta de registro en el front desk del hotel y que nos ayude con un Boucher abierto. El formato de ayuda nos servirá para explicarle al huésped los servicios que han sido solicitados por él, Tales como hospedaje, una cena especial con algún tipo de vino o champagne especial, que tipo de masajes de relajación y el itinerario que llevará durante su estadía.

DIA UNO

City Tour.- El guía tiene que presentarse con su nombre y hacer una breve explicación del recorrido que van a realizar, explicar a los huéspedes que es lo que necesitan llevar consigo ya sea larga vistas, cámara fotográfica, sun block, o paraguas,

zapatos cómodos. Se empieza explicando breves datos históricos del inmueble que ocupa Boutique Hotel Mansión Alcázar.

La solariega casa que ocupa la Mansión Alcázar, se encuentra ubicada en el Centro Histórico de la ciudad de Cuenca, Patrimonio Cultural de la Humanidad en la calle Simón Bolívar, principal arteria de la ciudad y a pocas cuadras del Parque Calderón, centro de la vida social, política y cultural de la urbe.

La sobria arquitectura de esa época, manifiesta en esta edificación por la noble austeridad que impone la pobreza del adobe, con las gruesas paredes de tierra pisada y sus tejas de barro, materiales que sumados a la sobriedad de su estructura, le asignan a esta vieja casona un carácter único.

La “Casa Cordero” como se conocía a la Mansión Alcázar, es uno de los inmuebles mas valiosos de Cuenca, tanto por su historia como por su arquitectura. Fue construida a finales del siglo XIX; alrededor de 1900 fue ocupada por primera vez por sus propietarios, la familia Chacón, que tuvo poco tiempo la casona en su poder.

Corría la época de las luchas entre liberales y conservadores, y es alrededor de 1920, cuando la casa es ocupada por la zona militar, escogiéndola, debido a la amplitud de sus áreas, patio y huertas.

Posteriormente la casona es vendida al matrimonio formado por Don Enrique Cordero y Doña Adelina Espinoza, siendo el primero hijo del Presidente Luis Cordero “el grande”, una de las mas grandes figuras de la vida republicana del Ecuador.

El contexto histórico de la época es muy especial, debido a que la economía cuencana, dependía de entre otros productos del denominado Sistema de Hacienda, pues existían aun muchos latifundios en Azuay y Cañar de propiedad de familias relevantes de Cuenca.

TURISMO DE RELAX EN CUENCA

Este era el caso de la familia Cordero, propietaria de la Hacienda Charcay en la provincia del Cañar, de la que provenían gran parte de los productos que se consumían en la casona.

Cuenca, como la mayoría de las ciudades principales en Ecuador, desarrolló una historia de mixtura entre los nativos indígenas y el patrimonio de los españoles, que fue

llevado por los
ubicada en un valle, alto
valles más pequeños y un
acceso fácil. Esto aislaba
también de la costa, y así
propia con



conquistadores europeos. Cuenca está
en las montañas, circundado de otros
clima más caliente; Una locación sin
Cuenca del resto de la Sierra y
se permitía el desarrollo de su historia
particularidades en la manera de vivir

de su gente. Cuenca es una joya pequeña en los Andes, considerada Patrimonio Cultural de la humanidad por la UNESCO, por su carácter encantador. En Cuenca, se habla español con un acento que se distingue claramente de los otros lugares en el país.

Cuenca producía grandes artistas, poetas y escritores en su ambiente único. La gente de Cuenca es conservativa, religiosa y orgullosa de su ciudad, sus tradiciones y su cultura. En el siglo XIX, durante la era república en Ecuador, las ordenes religiosas tomaron el interés de desarrollar arte, ciencia y arquitectura. En este tiempo, Cuenca tenía una población de sólo 18'000 habitantes. En 1874, la "orden de redención" preguntó por apoyo a los hermanos de Europa para esta tarea de desarrollo. Juan Stiehle, un hermano alemán, sabio en arquitectura, llega a Cuenca por el orden para ayudar en esta tarea y marcar su influencia. Este hombre no tenía un grado oficial, pero mucha experiencia en construcción

y en arte. Estaba influenciado por el estilo Neoclásico Francés y traspasó esta influencia no sólo al edificio de la iglesia Santo Alfonso que el dirigió, sino también a la arquitectura de las casas de los aristócratas de Cuenca. Tenía un gran número de colaboradores con los que construyó muchos edificios en este tiempo. La catedral de Cuenca es también un trabajo dirigido por Stiehle, que vivía en Cuenca durante 25 años. Arquitectos prestigiosos de otras partes de Ecuador como el quiteño Luis Donoso Barba, fabricaron nuevos materiales como ladrillo, mármol, hierro fundido, etc.. Pasamanos y techos de latón fueron importados de Europa a Guayaquil y llevado desde ahí a Cuenca, a través de carreteras difíciles. Artesanos locales y trabajadores dieron el color a estos materiales y continuaron a pintar frescos del estilo europeo pero con interpretaciones y escenarios nativos.

Algunas de las casas extraordinarias han sido transformadas en hoteles excelentes. Cuenca no sólo representa trabajos de arte extraordinarios en sus museos, iglesias y conventos, sino en su arquitectura en general.

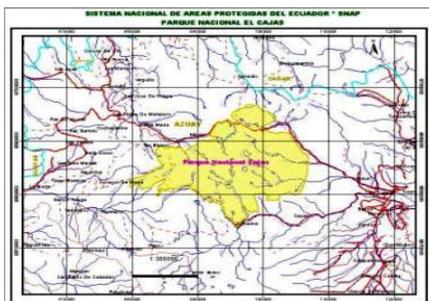
Texto: Gustavo Vallejo P.

Fuente : Pedro Espinosa & María Isabel Calle.

Fotos: Comunicación Social de la Municipalidad de Cuenca

DIA DOS

Parque Nacional El Cajas.-



El Parque Nacional Cajas, de 29.000 has, integra la cordillera occidental de los Andes y esta ubicado en la provincia del Azuay, 34 Km. al occidente de la ciudad de Cuenca, en la vía Cuenca-Sayausí-Molleturo. Se encuentra entre los 3.000 y 4.500 metros sobre el nivel del mar, los 2° 42' y 2° 58' de latitud sur y los 79° 05' y 79° 25' de longitud oeste.

El Ministerio del Ambiente lo incorporó al Sistema Nacional de Áreas Protegidas del Ecuador, ya que posee características arqueológicas sobresalientes, valores y cualidades excepcionales que son parte de los objetivos nacionales de conservación y protección de culturas valiosísimas.

En el área del Cajas se encuentra el único reducto de Bosque Nublado del Austro (bosque pluvial Montado), ubicado entre las lagunas de Llaviuco y Taitachugo. Como especies que crecen en altitudes mayores se encuentran rodales puros de quinua (*Polylepis*) o árbol de papel, entre otras.

Entre los mamíferos del Parque, están los venados, las yamala (*Mazama rufina*), las anaz (*Conepatus quitensis*), el guagur o puerco espín, las guatusas, los conejos y el raposo, entre otros.

Entre las aves están el cóndor, la perdiz, el cuchipau (*Gallinago sp.*), el curiquinga, el chaupau (*Gallaria quitensis*), el mirlo, la pava de monte, etc. La riqueza más sobresaliente del Parque Nacional Cajas, constituye sin lugar a dudas sus lagunas, junto a las que viven varios tipos de comunidades. Esta riqueza hídrica se refleja en más de 232 lagunas, que dan origen a los ríos Yanuncay y Tome bamba, que atraviesan la ciudad de Cuenca. El Tome bamba abastece del agua que para su potabilización requieren la ciudad y sus alrededores.

Casi en su totalidad la superficie del Parque Nacional se encuentra en estado natural, a excepción del sector de Surocucho que pertenece a la ETAPA.

En el Parque se han identificado cuatro zonas de vida:

Es el área correspondiente a Surocucho, en la frontera noreste, entre los 2.900 y 3.000 metros sobre el nivel del mar, con una extensión de 60 a 70 hectáreas de bosque primario, considerado el único en este sector del país y árboles de tamaño regular como el pichul. Guabisay, sasar, chachacoae y otros; además de una gran variedad de epifitas, bromelias y helechos.

Entre las principales especies de la fauna están el puma, hurí, raposo, chucurillo,

añaz, zorro, guatusa, conejo, rata, ratón, augur, venado, yamala, danta, oso de anteojos y murciélago.

Las aves identificadas son el halcón, azulejo, cóndor, pituyo pajonal, curiquinga, chaupau, chirote, gavilán, gaviota, golondrina, lechuza, mirlo, pájaro carpintero y patos zhiro, blanco, amarillo y de ala azul, pava de monte, perdiz, polla de agua, predicador, quilico, torcaza, tórtola, tuga y quinde de la chuquiragua.

Entre los vertebrados que se encuentran en el Cajas están los anfibios y reptiles; en las lagunas hay truchas de diferentes especies; existen también crustáceos, diplópodos, chilopodos, arácnidos e insectos que forman parte de la familia de los invertebrados.

La parte superior de estos valles se caracteriza por la gran cantidad de lagunas de diversos tamaños, que se han formado en irregularidades labradas por el hielo en la roca andesítica.

Predominan los de origen volcánico con una profundidad de 25 a 40 cm., gran acumulación de materia orgánica, pero con afloramientos rocosos o superficiales. La mayoría de las rocas se encuentra a menos de 50 cm. de la superficie. El régimen de humedad corresponde a periódico, debido a la presencia permanente de lluvias o condensación de las nubes en contacto con la vegetación herbácea.

La flora representativa del Cajas se encuentra agrupada en bosques que incluyen árboles y arbustos de regular tamaño (10 m); chaparros, que son especies vegetales de hasta cinco metros de altura; praderas, bosquetes que incluyen plantas leñosas; y pajonales con la

especie predominante que es la paja.

El Parque Nacional Cajas se encuentra en la cabecera de las cuencas hidrográficas de los ríos Cañar, Balao y Paule, este último de gran importancia y significado nacional.

El río Tomebamba tiene su caudal con el aporte de 44 lagunas; el río Taitachugo, afluente del Tomebamba, aporta un caudal proveniente de 29 lagunas; el caudal del río Mazan recibe el aporte de 17 lagunas.

No existe una marcada regularidad, sin embargo, pueden establecerse dos períodos: el verano, de agosto a enero, con presencia de vientos fuertes, sol intenso durante el día y heladas durante las noches, la temperatura mínima es de ocho grados centígrados en la noche y de 12-18 grados centígrados durante el día; el invierno, de febrero a julio, con temporadas lluviosas o de llovizna, días con neblina y nevadas, temperatura mínima de dos grados centígrados bajo cero y máxima de 8-10 grados centígrados.

Las bellezas escénicas que posee el Parque Nacional Cajas son de imponderable valor. La diversidad de lagunas, portadas, miradores, etc., son los atractivos que ofrece para el turismo. El área en su totalidad, posee bellezas escénicas de gran valor, visitadas y admiradas por propios y extraños. La laguna Toreadora por estar junto a la vía principal de acceso, es la más concurrida por los aficionados a la pesca deportiva. Los servicios de bar y cafetería, constituyen un complemento de comodidad para los turistas.

Las lagunas de Burines y Luspa son las más visitadas por extranjeros y Pescadores. El cerro San Luis, como mirador es un sitio especial para los viajeros y turistas nacionales y extranjeros. Ávila huayco es igualmente preferido como mirador o atalaya. Los bosques de

Polylepis son muy atractivos para los turistas.

Hay que recordar que los cañaris, son reportados como adoradores de ríos, lagunas, piedras y montañas. En épocas más remotas, por el lugar atravesaba el Camino del Inca que unía a la Ciudad Real del Pumapungo (Tomebamba), en Cuenca, con el Tambo de Paredones en Molleturo. El sendero cruzaba toda la zona del Cajas y desde Paredones se conducía por las estribaciones de la cordillera hasta llegar a la Costa.

El intercambio de productos entre Cuenca y la Costa se hacía a través del Camino del Inca. En el sector de la Toreadora se desarrolló una infraestructura importante y acorde con las necesidades del Parque, se construyó el Centro de Visitantes, con salas de estar y de conferencias, museos biológico y arqueológico, bar, cafetería, bodegas, oficinas para información, venta de especies valoradas y entrega de material promocional y un refugio familiar para el descanso de los turistas.

Para controlar el flujo turístico y realizar el cobro de las tarifas, se instalaron en Surocucho y Soldados, controles de ingreso, registro de visitantes y entrega de material divulgativo, mapas y folletos.

2.2.4 Itinerarios y Delimitación de Ruta

Itinerario

Día Uno:

 Pick up en el Aeropuerto según la hora de arribo en el vuelo escogido por el huésped

 Traslado Aeropuerto – Hotel.

- 🚩 Bienvenida e Ingreso al Hotel
- 🚩 Procedimiento de Check in e información sobre los servicios a tomar por el huésped y los servicios adicionales que ofrece el hotel dentro del paquete de turismo de relax en Cuenca.
- 🚩 Pequeño tour por las instalaciones del hotel para que el huésped sepa los diferentes servicios de Bar y restaurante y sus horarios de atención
- 🚩 Llega a su habitación
- 🚩 Disfruta de su estadía
- 🚩 Fin de la tarde libre
- 🚩 Cena cualquier hora desde las 7pm hasta las 9pm

Día Dos:

- 🚩 Pick up tentativo a las 9am. (previo acuerdo con el turista)
- 🚩 City Tour y Tour de Compras por Cuenca visita de los lugares de mayor interés en la ciudad y centros de artesanías.
- 🚩 Visita a Homero Ortega
- 🚩 Eduardo Vega
- 🚩 La Esquina De Las Artes
- 🚩 Casa De La Mujer.
- 🚩 Almuerzo en Casa Alonso Restaurante
- 🚩 4pm masaje de relajación y tratamiento facial
- 🚩 Maquilla y Peinado para las damas
- 🚩 Cena especial en Casa Alonso Restaurante de 7PM a 9 PM.

TURISMO DE RELAX EN CUENCA

- Salida Nocturna a uno de los clubes o bares de la ciudad a escoger con servicio de transporte incluido de acuerdo al horario acordado previamente con el turista.

Día Tres

- Servicios de Desayuno Americano a la habitación
- Visita al Parque Nacional el Cajas
- Check out
- Transfer out Hotel – Aeropuerto.

_____FIN_____

2.2.5 Costos

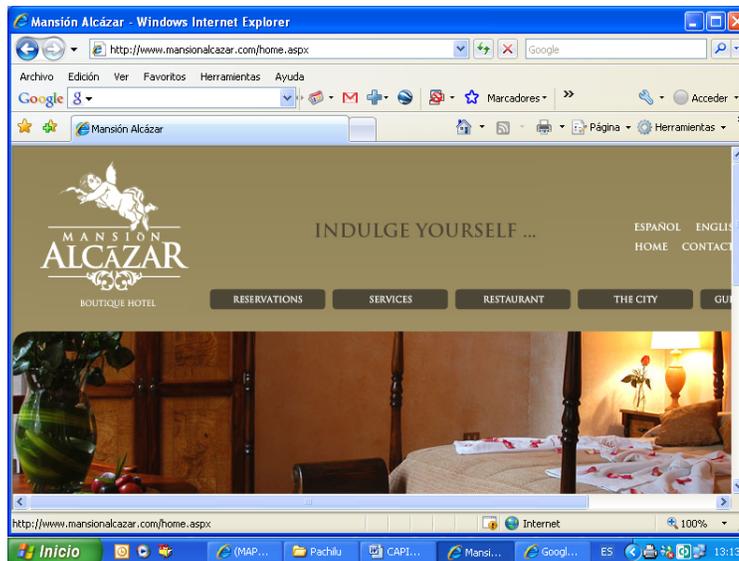
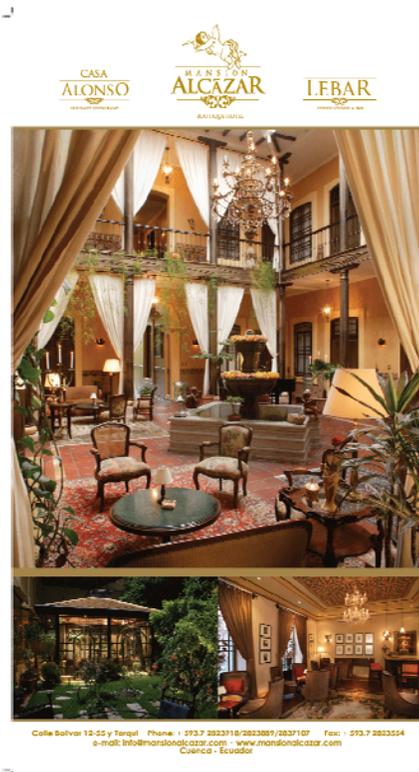
COSTO DEL PAQUETE	
RUBRO	Valor x pax
Transporte	25.00
Hospedaje	58.00
Alimentación y bebidas de cortesía	60.00
Tours	110.00
Tratamientos de Spa	55.00
Entradas	15.00
Misceláneos 5%	13.65
TOTAL COSTO DEL PAQUETE	286.65
UTILIDAD 30%	85.99
P.V.P	372.64

Gastos Fijos Anuales	
<i>En el hotel a mi paquete le pertenece el 2% de estos gastos</i>	
RUBROS	VALORES
Publicidad	60.00
Sueldos	1,380.00
Sum. Oficina	24.00
Seguridad	36.00
Ser. Básicos	72.00
tv. Cable	69.12
lim htl	1,440.00
TOTAL GASTOS FIJOS	
3,081.12	

DESDE ENERO HASTA DICIEMBRE 31 DE 2009	
Ventas:	35,773.44
Costo Venta:	27,518.40
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	24,437.28
MARGEN DE UTILIDAD	11,336.16

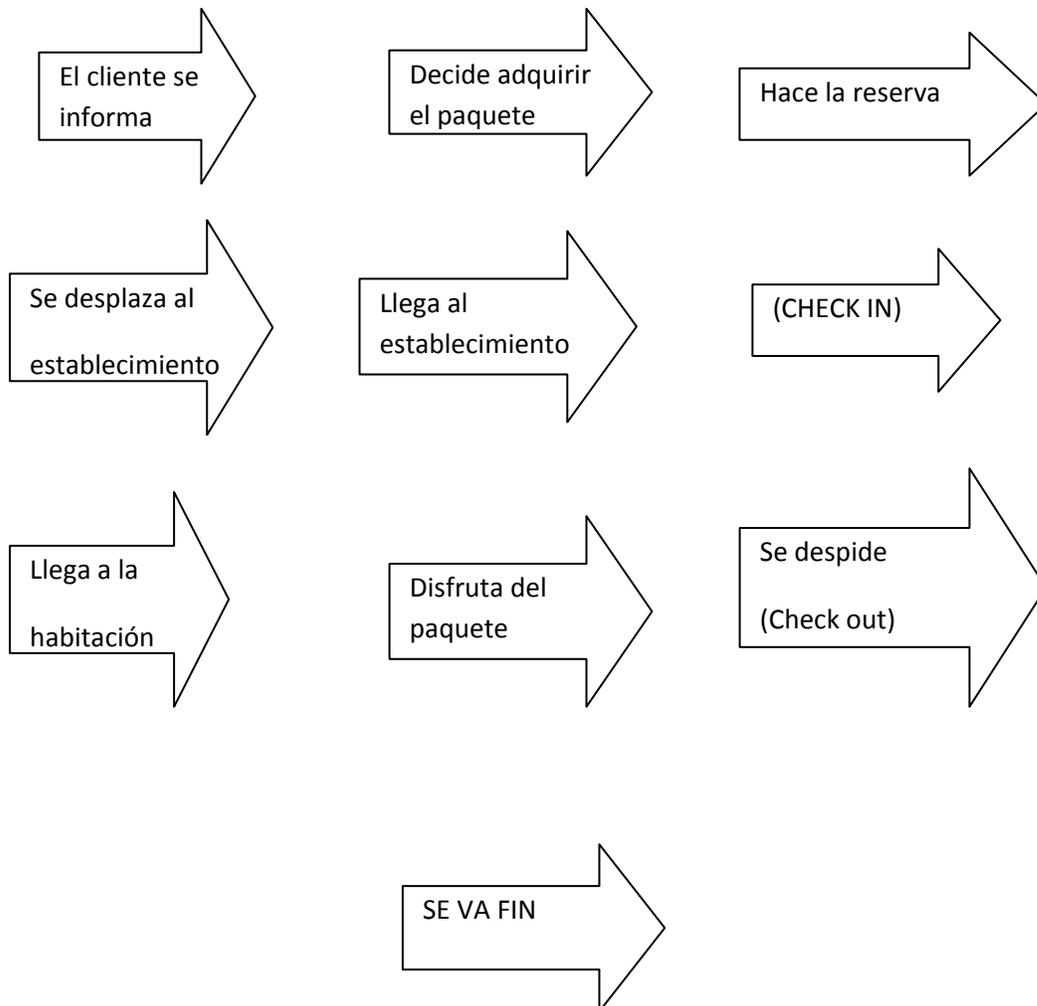
Renta de Ventas	46.38
El capital que corresponde al paquete es de 16,000.00	
Rentas del Capital	152.73
Por lo tanto mi paquete es factible y rentable en un porcentaje mayor al 20%	

2.2.6 Venta



Los gráficos muestran maneras de cómo se publicitan los servicios ofrecidos por Mansión Alcazar; este paquete tendrá su propio tríptico de venta y además se ofrecerá en la página de inicio de Mansión Alcazar.

En la siguiente figura se indicará el proceso del servicio básico de este paquete turístico vendido desde el Hotel



Conclusiones Del Capítulo

Este capítulo ha sido de gran valor didáctico para mí, porque me permite aplicarlo a mi vida laboral diaria dentro del campo de trabajo en el que estoy y además fue una oportunidad par poder buscar nuevas opciones de venta en el hotel en el cual yo trabajo. Mansión Alcázar Boutique Hotel tiene un proyecto futuro de convertirse en un Hotel Spa, volviéndose en un atractivo turístico a más de un establecimiento de oferta de alojamiento y alimentación. Mi paquete fue precisamente para aprovechar esta evolución y poder ofertar algo innovador y

que se encuentra en pleno auge en este momento contratando servicios externos en cuanto a spa y en el futuro contando con un spa propio.

Yo como realizadora de este paquete me siento satisfecha con la experiencia, ya que no solo refresque el aprendizaje obtenido en mis años universitarios sino también adquirí nuevos y muy valiosos para mi carrera profesional.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Mi recomendación sería que en el momento de estudiar este paquete se tome en cuenta que la venta al público está calculada a realizarse de manera directa. La manera en la cual está estructurada la información es desde un punto de vista mas hotelero que turístico en sí, tratando de incorporar y manejar equilibradamente los dos sin que ninguno de ellos pierda su significado.

Todo lo referente a excursiones que constan en este paquete será adquirido a una agencia de viajes por parte de esta empresa hotelera para poder incluir en nuestro producto.

BIBLIOGRAFIA

MARTÍNEZ, j y SOLSONA, j: Alojamiento Turístico Rural. Gestión y Comercialización.

<http://www.cuenca.com.ec/>

<http://www.euroaula.com/documentos/lectivos/ESTRUCTURA%20Temas%201,2,%203.pdf>

Manual de geografía turística, de Calabuig y Ministrat

