



1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA
RÚSTICA EN EL CANTÓN PALANDA,
PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**

Tesis previa a la obtención del
Grado de Ingeniero Comercial

AUTOR:

Manuel Yovany Iñiguez Castillo

DIRECTOR:

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

LOJA - ECUADOR
2014

CERTIFICACIÓN

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

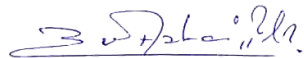
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICO:

Que la presente tesis titulada: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA RÚSTICA EN EL CANTÓN PALANDA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”, elaborado por el aspirante **Manuel Yovany Iñiguez Castillo**, previo a optar el grado de Ingeniero Comercial, la misma que ha sido desarrollada bajo mi dirección, cumple al momento con todos los requisitos de fondo y forma, por lo que autorizo su presentación para fines legales pertinentes,

Loja, Julio del 2014

Atentamente;



Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

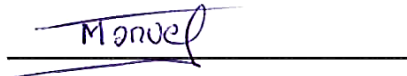
AUTORÍA

Yo, Manuel Yovany Iñiguez Castillo, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autor: Manuel Yovany Iñiguez Castillo.

Firma:

A handwritten signature in blue ink that reads "Manuel" is written over a solid black horizontal line.

Cédula: 1900728591

Fecha: Loja, Julio del 2014.

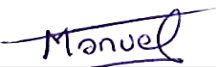
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo Manuel Yovany Iñiguez Castillo declaro ser autor de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA RÚSTICA EN EL CANTÓN PALANDA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”** como requisito para optar al título de INGENIERO COMERCIAL; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 23 días del mes de julio del dos mil catorce, firma el autor.

Firma: 

Autor: Manuel Yovany Iñiguez Castillo

Cédula: 1900728591

Dirección: Loja, Barrio: La Banda

Correo electrónico: manueliiguez@gmail.com

Teléfono: 0990023926

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.	Presidente
Dr. Luis Quizhpe salinas MAE.	Vocal
Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.	Vocal

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a la Universidad Nacional de Loja que me supo formar como hombre de bien para ser útil ante la sociedad.

Gracias mi Dios por ser la guía y la fortaleza de mi vida, por ayudarme a cumplir mis sueños anhelados, agradezco a todos quienes me han guiado y apoyado para que este trabajo llegue a su feliz término.

A mi familia por su apoyo incondicional que siempre me han brindado en cada momento.

Manuel Yovany Iñiguez Castillo

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, quien me ha dado las fuerzas para no renunciar y cumplir mis sueños anhelados.

A mis padres, compañeros y todos quienes han estado a mi lado apoyándome guiándome y dándome ánimos en todas mis etapas de mi vida demostrándome que cada obstáculo representa una oportunidad para alcanzar mis sueños.

De la misma manera dedico este trabajo a la Universidad Nacional de Loja, a sus Autoridades y Docentes quienes me brindaron sus conocimientos, para poderlos brindar ante nuestra sociedad.

Manuel Yovany Iñiguez Castillo

a. TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
HOSTERÍA RÚSTICA EN EL CANTÓN PALANDA, PROVINCIA DE
ZAMORA CHINCHIPE”**

b. RESUMEN

El objetivo general de este trabajo, es llegar a determinar la factibilidad de crear una hostería rústica en el Cantón Palanda, para lo cual se recurrió a métodos como el deductivo, analítico e inductivo y técnicas como la encuesta en un número de 355 consumidores. La demanda potencial para el primer año asciende a 4.685 visitas; la real a 61.420 y la efectiva a 59.578 visitas de turistas nacionales y extranjeros. En cambio la oferta para el primer año asciende a 7.770 visitas dando como consecuencia una demanda insatisfecha de 51.808 visitantes. El tamaño del proyecto para el año base es de 7.920 visitas, satisfaciendo un 15.29% de la demanda insatisfecha, en cambio la capacidad utilizada para los cuatro primeros años es del 80%; los cuatro años subsiguientes es el 90% y los dos últimos años es del 95%. La localización de la hostería a crearse estará en el Cantón Palanda, Barrio La Dolorosa donde contará con todos los servicios básicos y su razón social sería: “Hostería El Refugio Compañía de Responsabilidad Limitada”. La inversión inicial asciende a \$ 106.416.62, con un aporte propio de \$ 74.491, y un financiamiento bancario de \$ 31.924.99. Los costos totales para el primer año ascienden a \$ 93.628.85, el precio unitario del servicio de alojamiento con la alimentación es de \$ 20.69 y los ingresos ascienden a \$ 131.080,38. En cuanto a la valuación financiera se obtuvieron los siguientes resultados: VAN = \$ 241.502.32 se acepta el proyecto, ya que es mayor a la inversión inicial; TIR = 47.79% a tasa de oportunidad del 10%,

Período de recuperación del capital es de 2 años y 10 meses y 13 días, el Beneficio / Costo afirma que por cada dólar invertido hay 45 centavos de utilidad para esta empresa, Análisis de Sensibilidad respecto de los incrementos en los costos en un 5.60% el proyecto no es sensible, debido a que su resultado es de 0,99 menor a uno.; y en cuanto a la disminución de los ingresos en un 3.92 % tampoco es sensible a esta alteraciones porque el resultado es del 0.99 menor a 1.

Se concluyó el trabajo con el planteamiento de las conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

The overall objective of this work, is to determine the feasibility of creating a rustic lodge in the Canton Palanda, which were used as the deductive methods, analytical and inductive and technical as the survey. The potential demand for the first year amounts to 4.685 visits; an actual 61.420 and the effective 59.578 visits of national and foreign tourists. On the other hand offer for the first year amounts to 7.770 visits giving as a result a demand unsatisfied 51.808 visitors. The size of the project for the base year is 7,920 visits, satisfying a 15.29% of unsatisfied demand, on the other hand the capacity used for the four first years is 80%; the subsequent four years it is 90% and the last two years is 95%. The location of the lodge to be created will be in Canton Palanda, painful La neighborhood where will all the basic services and your company name would be: "Hostería El Refugio company of limited liability". The initial investment amounts to \$106.416.62, with a contribution of \$74.491, and \$31.924.99 in Bank financing. Total costs for the first year amounted to \$93.628.85, the unit price of the accommodation with food service is \$20.69 and income amounts to \$131.080,38. The following results were obtained in terms of financial valuation: VAN = \$241.502.32 accepted the project, since it is greater than the initial investment; IRR = 47.79% rate of chance of 10%, the capital recovery period is 2 years and 10 months and 13 days, the benefit / cost says that for every dollar invested, there are 45 cents of value for this business, sensitivity analysis with regard to increases in costs in a 5.60% project is not sensitive,

since its outcome is less than one 0.99.; and as for the decrease of revenues in a 3.92% is not sensitive to this alterations because the result is less than 1 0.99. Working with the approach of the conclusions and recommendations it was concluded.

c. INTRODUCCIÓN

Las empresas dedicadas al turismo son una esperanza para el desarrollo de un pueblo, sin embargo en el Ecuador esta actividad todavía es incipiente a pesar que se caracteriza por su singular topografía, y diversidad de zonas climáticas, y una prolífica población de especies vegetales y animales. Algunas razones para que no se haya desarrollado el sector turístico es falta apoyo estatal e intensas campañas de difusión que permitan dar a conocer al mundo las bellezas que hay en las cuatro regiones, la centralización turística que no permite actuar libremente a los gobiernos sectoriales, la dolarización, como encarecimiento relativo de los precios turísticos, especialmente con los mercados vecinos, la agresividad promocional de otros países de Latinoamérica, especialmente de Costa Rica, Perú, México y Brasil. También una deficiente infraestructura hotelera en donde no se le ofrece un buen servicio al turista, y en peor de los casos la inexistencia de hoteles deteriorando aún más la imagen internacional del Ecuador.

Tomando de base lo anotado se realizó un “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA RÚSTICA EN EL CANTÓN PALANDA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”, cuyo objetivo principal es aprovechar los recursos naturales que ofrece la naturaleza, lugar donde el gobierno central tiene planeado instalar el denominado “Corredor Turístico 2” y que la carencia de hosterías hará mucho más difícil el acceso

de turistas que no podrán conocer las bondades de este sector como es la gran cantidad de aves, páramo y zona de transición entre los páramos y bosque natural húmedo, única belleza escénica, además de la presencia de un sitio arqueológico como es Sahuinumá, donde se puede observar el modo de vida de los antepasados, y la multiculturalidad viva, la vida cotidiana de sus gentes, donde sus tradiciones se interrelacionan con la modernidad.

En función a los objetivos específicos planteados para el desarrollo de este proyecto, se realizó un estudio de mercado, a través de una recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes y expendedores determinando la demanda potencial, real y efectiva, acompañado de un plan de comercialización (producto, precio, canales de comercialización, promoción). Se determinó el estudio técnico, que se subdividió en cuatro partes: a) tamaño óptimo de la planta, aquí se determinó la capacidad instalada y utilizada de la maquinaria, b) la localización óptima del proyecto, para lo cual se tomó en cuenta factores geográficos, institucionales, sociales y económicos, c) la ingeniería del proyecto, que ayudó a definir el proceso productivo de los servicios de alimentación y alojamiento, y también se analizó y seleccionó los equipos necesarios; y d) el estudio administrativo que comprendió la constitución de la compañía, manual de funciones y organigramas.

Otro aspecto analizado fue el estudio económico – financiero, que determinó el monto de la inversión total del proyecto a ejecutarse, se dividieron en activos fijos, diferidos y circulantes, de allí se pudo conocer las fuentes de financiamiento. También se determinó los costos totales del servicio a ofrecer, el costo unitario, el precio unitario y el ingreso por ventas, conjuntamente con los costos fijos y variables y el cálculo del punto de equilibrio. Seguido de esto se procede a determinar el estado de pérdidas y ganancias, el flujo de caja documento contable básico para realizar la valuación del proyecto que tiene por objeto conocer la rentabilidad de la empresa., se utilizó al Valor Actual Neto, Tasa interna de Retorno, Período de Recuperación, Análisis de Sensibilidad y Beneficio Costo.

Por último se hizo el planteamiento de las conclusiones y recomendaciones.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

HOSTERÍA.- “Es todo establecimiento hotelero situado fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en las proximidades de las carreteras, que está dotado de jardines, zonas de recreación y deportes y alimentación al público en general, con una capacidad no menos de 6 habitaciones”.¹

EVOLUCIÓN DEL SERVICIO DE HOSTERÍA

El servicio de hostería, en su forma más primitiva nació en el Imperio Romano, cuando a lo largo de los caminos que comunicaban el vasto imperio se establecieron tabernas y posadas para satisfacer las necesidades de los viajeros y de la población local. Las posadas, generalmente pequeñas, ofrecían un alojamiento bastante rudimentario que incluía establos para los caballos, mientras que las tabernas servían para brindar comida y bebida.

Dada su importancia estratégica para los viajeros, pronto las posadas se establecieron en puntos claves de las carreteras, volviéndose más grandes y prestando un mejor servicio. “Hacia el siglo XVIII con el apareamiento de la diligencia, al incrementarse los movimientos comerciales entre los pueblos,

¹ DE LA TORRE, Francisco, Administración Hotelera, editorial Trillas, México,1997. Pág. 37

aumentó también la necesidad de trasladarse de un lugar a otro, a pesar de que los viajes eran demasiado lentos y los trayectos, muy largos. Esta situación obligaba a los viajeros a tener varias paradas para pernoctar. Frente a esta nueva demanda de hospedaje, mejoraron los niveles de atención de las posadas, donde ya se ubicaron los primeros baños y retretes para una buena atención a los usuarios.

Los lugares para hospedarse se construyeron en la mayoría de las ciudades, especialmente, en las estaciones terminales; siendo, en la mayoría de las veces, propiedad de las mismas compañías ferroviarias que ofrecían prestigiosos servicios de alojamiento a los viajeros más acomodados. Incluso, algunos eran grandes establecimientos que disponían de más quinientas de camas.

El auge de los automóviles y buses como medio de transporte en el siglo XX ocasionó un nuevo “boom” que contribuyó en gran medida a la modernización de las posadas de carretera y ciudades. En la segunda mitad del siglo XX, cuando el automóvil y el avión llegaron a ser los medios de transporte más importantes, surgieron nuevas formas de demanda de servicios de hostelería, volviéndose más sofisticados y especializados, especialmente, para el caso de pasajeros y/o turistas de clase alta..

Hoy en día se puede aseverar que existen servicios de hospedaje para todo los gustos, dependiendo de su capacidad económica y niveles de

satisfacción. Se ofertan desde lujosos hoteles, mansiones rurales, rústicas hosterías, hasta los más económicos y modernos moteles que ofrecen alojamiento y servicios sencillos”.² La competencia entre establecimientos de hospedaje ayuda a mantener el nivel de precios para los distintos servicios que se ofrecen.

SERVICIOS DE UNA HOSTERÍA

SERVICIO DE RESTAURANTE.- La hostería posee una gran variedad de menús de comidas y platos nacionales e internacionales, elaborados con ingredientes de calidad y valores nutricionales que contengan una dieta balanceadas.

SERVICIO DE HOSPEDAJE.- Se denominará hospedaje “a los alojamientos turísticos con un mínimo de cuatro habitaciones, un local de uso común y que, por sus condiciones ambientales, instalaciones y servicios se encuadren dentro de las denominaciones de hotel, hostería o motel”.³

CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS DE ALOJAMIENTO

Los servicios de alojamiento se clasifican en los siguientes grupos:

² RAMÍREZ, Cesar, Gestión Administrativa para empresas turísticas, Editorial Trillas, 1993. Pág. 89

³ KOTLER, Philip, Mercadotecnia para Hotelería y Turismo, 1997, octava edición. Pág. 41

“Hoteles.

- a. Hotel (de 5 a 1 estrellas doradas).
- b. Hotel residencia (de 4 a 1 estrellas doradas)
- c. Hotel apartamento (de 4 a 1 estrellas doradas)

Hostales y Pensiones

- a. Hostales (de 3 a 1 estrellas plateadas)
- b. Hostales residenciales (de 3 a 1 estrellas plateadas)
- c. Pensiones (de 3 a 1 estrellas plateadas)

Hosterías, Moteles, Refugios y Cabañas.

- a. Hostería (de 3 a 1 estrellas plateadas)
- b. Moteles (de 3 a 1 estrellas plateadas)
- c. Refugios (de 3 a 1 estrellas plateadas)
- d. Cabañas (de 3 a 1 estrellas plateadas)

Alojamientos Extra-Hoteleros.

- a. Complejos vacacionales (de 3 a 1 estrellas plateadas)
- b. Campamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas)
- c. Apartamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas)”⁴

CANTÓN PALANDA

Cabecera Cantonal: Palanda

Población: 8.089 habitantes.

⁴ Maldonado, Carlos. Manual del Emprendedor Turístico. 2006

Temperatura: 10°C a 24°C

Distancia: 196 Kilómetros desde la ciudad de Zamora

El nombre del cantón Palanda, según la lengua Palta quiere decir Plátano debido a la abundancia de una especie de plátano silvestre de la zona, que según las crónicas de los primeros colonizadores mestizos, se la encontró creciendo naturalmente en medio de la húmeda selva. Palanda, es un cantón en la provincia de Zamora Chinchipe, Ecuador. Se encuentra rodeado por los cantones Zamora, Nangaritza y Chinchipe. Limita al este con el Departamento de Cajamarca, Perú y al oeste con la provincia de Loja. Palanda, es la cabecera cantonal del cantón Palanda, conocido como “el corazón del Chinchipe”, su cantonización fue el 2 de diciembre de 1997.

CLIMA.- “En el novel cantón Palanda goza de un clima eminentemente templado-húmedo, con inviernos prolongados y veranos reducidos. Existe una variada y abundante vegetación y buena producción animal. Fue habitada por los Paca moros, adoraban al sol y hablaban una lengua llamada Palta. Los cultivos preponderantes que encontramos son: el maíz, el frijol, la papa china, yuca, camotes, papayas, piñas, guabas, guayaba, caimitos, chontas, aguacates, granadillas, maní, plátano, higos y café; además de que cuentan también con algunas especies menores para su alimentación.

AGRICULTURA.- La mayor parte de los habitantes de la zona se dedican a la agricultura para su supervivencia y sólo un pequeño porcentaje pone énfasis en la producción del café porque le conciben como el componente que proporciona mayores ingresos a los agricultores, al igual que la ganadería; no así un grupo de empleados públicos y de la microempresa familiar que coexisten en el lugar de Palanda. Sus habitantes son colonos serranos originarios de Cariamanga y Amaluza en la provincia de Loja, están emparentados entre sí y generalmente viven al día porque la producción del café y del ganado sólo sirve para su manutención ya que su estipendio es demasiado caro, al igual que la fuerza de trabajo y es por ésta razón (a más de no continuar abasteciendo a los intermediarios lojanos) que tratan en los últimos tiempos de conformar y robustecer las organizaciones jurídicas de cafetaleros, ganaderos y agricultores que en buen porcentaje integran a los habitantes de la región.”⁵

ATRATIVOS TURÍSTICOS:



“**CASCADA SAN LUIS.-** Esta cascada tiene una espectacular caída de 25 metros y una laguna de 15 metros de diámetro, se encuentra a 36 Kilómetros de Palanda, transportándose por la vía que conduce al Porvenir del Carmen y, para llegar a la cascada se desciende caminando

⁵ http://www.zamora-chinchipec.gob.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=46

100 metros desde la carretera, existe una trocha rodeada de piedras y vegetación que conduce al sitio.

CERRO CRESTA DE GALLOS.- El sitio se encuentra ubicado en la parroquia Porvenir a 34 Kilómetros de Palanda, en el trayecto, desde el mirador de Guambuco, se puede apreciar una panorámica de la ciudad de Palanda y disfrutar de las aguas cristalinas del Río Numbala que nace en el Parque Nacional Podocarpus, en el sector Nueva Esperanza en donde inicia el sendero hacia la Cresta del Gallo. En este sector, se puede observar flora (pequeños bosquetes de podocarpus sp., ficus sp., cedrela odorata) y fauna nativa (colibrís y diferentes especies de aves) del sector.

PARQUE NACIONAL YACURI.- El Parque cubre territorios de la Provincia



de Loja, en el cantón Espíndola y de la Provincia de Zamora, en los cantones Palanda y Chinchipe, en una extensión de 43.090.5 hectáreas, que dentro del

cantón Palanda representa el 59.6% de extensión. La identificación florística registrada es de 3000 a 4000 especies de plantas vasculares. En avifauna existen diversas familias como Tyrannidae y Thraupidae, Trochilidae.

SITIO ARQUEOLÓGICO SANTA ANA LA FLORIDA.- Este sitio arqueológico se encuentra a una distancia de 5 kilómetros desde Palanda, tiene una extensión de una hectárea, guarda referentes de la cultura Mayo Chinchipe se extiende a lo largo de la cuenca del río Chinchipe hasta su confluencia con el río Marañón. Este descubrimiento de una cultura arqueológica en la ceja de la selva ecuatoriana – peruana, cuya antigüedad es de 5000 años antes de Cristo obliga a repensar sobre los orígenes y el accionar de la civilización andina”.⁶

RESERVA BIOLÓGICA TAPICHAPLALA.- Se encuentra ubicada en la parte oriental de la Cordillera de Sabanilla en la vía que conecta a las poblaciones de Yangana con Valladolid, colinda con el Parque Nacional Podocarpus y el Bosque Protector Colambo – Yacuri. La reserva incluye el Cerro Tapichalaca y abarca aproximadamente 5000 hectáreas. Este es el hogar de la Gralaria Jocotoco (*Grallaria ridgelyi*), una especie endémica ecuatoriana. Esta reserva protege un inusual y excepcional área húmeda de bosque de zona temperada con alto endemismo en flora y fauna en la ladera suroriental de los Andes. Esta reserva acoge a más de 300 especies de aves, entre las que se cuenta un notable grupo de especies de aves amenazadas.

La reserva cuenta con un buen sistema de trochas bien marcadas y a distintas elevaciones.

⁶ <http://www.gobernacionzamora.gob.ec/canton-palanda/>

MARCO CONCEPTUAL

EMPRESA.- “Es el conjunto organizado de personas que con ciertos recursos emprenden y realizan acciones con el propósito de alcanzar ciertos objetivos”.⁷

FINALIDAD DE LA EMPRESA.- Los fines de la empresa son los siguientes:

- a. Su fin inmediato: Es la producción de bienes y servicios para un mercado en efecto, no hay ninguna empresa que no se establezca para lograr este fin directo, independientemente de los fines que se pretendan llenar con esa producción.
- b. Fines mediatos: Supone esto, analizar qué se busca con esa producción de bienes y servicios. A nuestro juicio, debe hacerse aquí una división entre la empresa pública y privada.

FUNCIONES DE LA EMPRESA.- La empresa en una economía de mercado cumple con las siguientes funciones generales:

- “Organiza y dirige básicamente el proceso de producción, si bien, a veces, se le marcan o regulan ciertos aspectos y líneas de actuación

⁷ Callejas, Melgar. “Curso Básico para el Estudio de Organización y Métodos”. Pág. 15. Pág. 216

de su actividad por los organismos estatales de planificación y dirección económica.

- Asume ciertos riesgos técnico-económicos inherentes a la anterior función, riesgos que se matizan por los principios de responsabilidad y control de la empresa”.⁸

OBJETIVOS DE LA EMPRESA.- Las empresas en general tienen los siguientes objetivos:

- a) Económicos, para obtener ganancias o utilidades
- b) Sociales, para contribuir al desarrollo de su comunidad.
- c) De Servicio, para prestar un servicio óptimo y de calidad, para una total satisfacción al cliente.
- d) De Desarrollo, para crecer, ampliar e innovar sus actividades.

CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA.- Las empresas se clasifican de acuerdo a dos factores:

“De acuerdo a la actividad a la que se dedican. Pueden ser:

- De producción o Industriales, es aquella organización donde se efectúan las transformaciones de materias primas, en productos para ser vendidos.

⁸ Reyes Ponce, Agustín. Administración de Empresas. Tomos: I y III. Impreso en México, Editorial Limusa. S.A. Págs. 15 y 20. 1993

- De Comercio, aquellas donde se adquieren productos que están destinados a la venta.
- De servicio.- Aquella en la cual sus integrantes ofrecen su servicio o destreza para llevar a delante actividades útiles a otras unidades, instituciones o personas.

De acuerdo a su tamaño puede ser:

- Grandes.- Aquellas que tienen un personal capacitado, tienen especialistas en diferentes ramas, especialmente en la administrativa: tienen varios departamentos y jefes tienen una planificación adecuada etc.
- Mediana.- Es más fácil administrarlas. Es una empresa cuyo crecimiento es impresionante. Se lo confunde con la empresa pequeña y se la identifica con la grande. Tiene gran creatividad en sus funciones técnicas, administrativas, estableciendo políticas innovadoras.
- Pequeñas.- Es aquella que no cuenta con mucho personal, por lo tanto el jefe se encarga de su manejo. Se trabaja a las órdenes y pretenciones del dueño. No existen verdaderos especialistas en la parte administrativa. El conocimiento y capacidad de los trabajadores es

escaso. Resuelven los problemas a como se les presentan; es decir sin planificación".⁹

RESPONSABILIDAD PARA LA EMPRESA

- a) Cumplir y hacer cumplir las normas dictadas por la empresa
- b) Proteger las propiedades de la empresa como algo suyo
- c) Desarrollar eficazmente la organización de la empresa formando hombres capaces de continuar en el futuro.
- d) Propagar la nueva calidad de los productos que se fabriquen o distribuyan.
- e) Crear una buena moral de trabajo entre sus subordinados.
- f) Alcanzar y mantener altos niveles de rendimiento.
- g) Ganarse el respeto con su ejemplo de los subordinados.
- h) Contribuir en todo momento al buen nombre de la empresa.
- i) Advertir al directorio cualquier inquietud o perturbación que se encuentre para que la empresa pueda tomar las medidas pertinentes.

PROYECTO

Un proyecto es un conjunto de acciones que se planifican a fin de conseguir una meta previamente establecida, para lo que se cuenta con una determinada cantidad de recursos. Es la búsqueda de una solución inteligente tendiente a resolver necesidades humanas; por ello su

⁹ Terry, George. Principios de la Administración. México. 2009. Pág. 518

formulación, su evaluación y las decisiones finales, se circunscriben a la medida y a las expectativas humanas. Debe nacer de la reflexión ante una necesidad u oportunidad detectada; de la conexión o creación de ideas que permitan formular hipótesis que den una posibilidad para la acción: del querer comprobar conceptos materializados en una decisión o plan estratégico y de una acción que permita no solo satisfacer necesidades o aprovechar oportunidades sino también lograr la experiencia necesaria para mejorar continuamente nuestros procesos de supervivencia.”¹⁰

FACTIBILIDAD

“Es la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto”.¹¹

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

“Un proceso que se efectúa previo a la ejecución de un proyecto y el cual tiene como finalidad indicar los objetivos, alcances, restricciones y disponibilidad de los recursos necesarios para lograr dichos objetivos”. “Es el conjunto de actividades que da los medios para lograr beneficios de

¹⁰ <http://www.misrespuestas.com/que-es-un-proyecto.html>

¹¹ <http://www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php>

inversión. Es realizado por un empresario particular para satisfacer sus objetivos”.¹².

Para justificar el desarrollo de un proyecto a la organización, es necesario exponer las posibles ventajas que ofrece.

- Requisitos Óptimos: estos elementos deberán ser los necesarios para que las actividades y resultados del proyecto sean obtenidos con la máxima eficacia.
- Requisitos Mínimos: orientados de hacer uso de los recursos disponibles de la empresa para minimizar cualquier gasto o adquisición adicional.

TIPOS DE FACTIBILIDAD

“Un estudio de factibilidad, por lo general, abarca varios aspectos esenciales en el desarrollo de todo proyecto. Dependiendo de la naturaleza y el ambiente donde será desarrollado el proyecto, se deberá hacer hincapié en uno o más tipos de factibilidades que se presentan a continuación:

- Factibilidad Económica
- Factibilidad Técnica

¹² Anderegg Ezequiel y Águila Idáñez María José. Cómo elaborar un proyecto. 5ta edición. Pág. 244.

- Factibilidad Legal
- Factibilidad Organizacional”.¹³

CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS.

PREINVERSIÓN.- Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo

FASES EN LA ETAPA DE PREINVERSIÓN.

- **Generación y análisis de la idea de proyecto.-** La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.
- **Estudio del nivel de perfil.-** En esta fase correspondiente estudiar todos los antecedentes que permitan formar juicio respecto a la conveniencia y factibilidad técnico –económico de llevar a cabo la idea del proyecto. En la evaluación se deben determinar y explicitar los beneficios y costos del

¹³ file:///D:/Mis%20documents/Downloads/Factibilidad.pdf

proyecto para lo cual se requiere definir previa y precisamente la situación "sin proyecto", es decir, prever que sucederá en el horizonte de evaluación si no se ejecuta el proyecto. El perfil permite, en primer lugar, analizar su viabilidad técnica de las alternativas propuestas, descartando las que no son factibles técnicamente. En esta fase corresponde además evaluar las alternativas técnicamente factibles. En los proyectos que involucran inversiones pequeñas y cuyo perfil muestra la conveniencia de su implementación, cabe avanzar directamente al diseño o anteproyecto de ingeniería de detalle.

- **Estudio de la prefactibilidad.**- En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del informe de prefactibilidad del proyecto deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil, especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas. Entre estos aspectos sobresalen:

✓ **El mercado.**

Estudio de Mercado.- “Abarca todas las actividades necesarias para promover y alentar la venta de un producto, para dar a conocer a la empresa

que es lo que fabrica y para procurar tener una agradable relación cliente-empresa".¹⁴

Demanda.- La cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Demanda Potencial. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

Demanda Real. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

Demanda Efectiva.- La cantidad de bienes o servicios que en la practica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo

Oferta.- "Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado".¹⁵

¹⁴ LOPEZ, ASUNA. Introducción a la investigación de Mercados fase de una investigación de mercados. Págs. 9-11-15.

Comercialización de un producto.- Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

“Producto.- El producto es el objeto resultante de la transformación de la materia prima en un artículo”.¹⁶

Precio.- Es una expresión de valor que se le da al producto para el mercado el que proporciona una base económica viable para formar y mantener la empresa.

Plaza.- Son los medios relacionados con la circulación de los bienes o servicios desde los sitios en que se producen hasta llegar al consumidor final.

Promoción.- Es el medio que se sirve la empresa para hacer conocer su producto, es decir es la intensificación de negocios en un mercado previsto.¹⁷

✓ **El tamaño y la localización.**

“El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata”¹⁸.

¹⁵ Baca Urbina, Gabriel, "Evaluación de Proyectos", Ed. Mac Graw Hill ,4ta Edición, México D.F. pp 14

¹⁶ <http://es.thefreedictionary.com/factibles>

¹⁷ KLINNFAR, THOMAS, TAYLOR, JAMES. Investigación de Mercados, un Enfoque Aplicado

Capacidad teórica.- Es aquel volumen de producción que, con técnicas óptimas, permite operar al mínimo costo unitario.

Capacidad nominal máxima.- Esta es la capacidad técnicamente viable y a menudo corresponde a la capacidad instalada, según las garantías proporcionadas por el abastecedor. Para alcanzar las cifras de producción máximas se necesitarían horas extraordinarias de trabajo, así como un consumo excesivo de suministros de fábrica, servicios, repuestos y partes de desgaste rápido, lo cual aumentaría el nivel normal de los costos de operación.

Capacidad normal viable.- Esta capacidad es la que se logra en condiciones normales de trabajo teniendo en cuenta no sólo el equipo instalado y las condiciones técnicas de la planta, tales como paros normales, disminuciones de la productividad, feriados, mantenimiento, cambio de herramientas, estructura de turnos deseada, y capacidades indivisibles de las principales máquinas, sino también el sistema de gestión aplicado. Así, la capacidad normal viable es el número de unidades producidas por período en las condiciones arriba mencionadas

Localización de la Microempresa.- “Es la ubicación de la microempresa, tomando en consideración las condiciones físicas de infraestructura del lugar como agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, teléfono, también las

¹⁸ Ventosa Pérez, Víctor Juan. Desarrollo y evaluación de proyectos socioculturales. Madrid, CCS, 2002. Pág. 192

condiciones ambientales, hemos tomado en cuenta las vías de acceso para una mejor distribución del producto”.¹⁹

Macrolocalización.- Preselección de un área, región o zona geográfica de mayor conveniencia. Toma en cuenta criterios económico, social o político.

Microlocalización.- Es la definición puntual del sitio para el proyecto. Toma en cuenta los criterios como factores físicos, geográficos y urbanísticos.

Factores de localización.- Son los aspectos que influyen en la locación del proyecto. Actúan como parámetros orientadores, determinantes o restrictivos de la decisión. De manera general son:

- **Geográficos:** Se refieren a las condiciones naturales de cada zona geográfica del país (clima y vías de comunicación, entre otros).
- **Institucionales:** Relacionados con los programas y estrategias de desarrollo y descentralización industrial (permisos y uso de suelo, entre otros).
- **Sociales:** Adaptación del proyecto al ambiente y a la comunidad (escuelas y su nivel, capacitación de empleados y aspectos culturales, entre otros).
- **Económicos:** Costos de los suministros e insumos en una localidad determinada (mano de obra, materias primas, agua y energía eléctrica entre otras).

¹⁹ GUTENBERG, Erich. Economía de la Empresa. 4ta Edición. Editorial Edusto. S.A. Pág. 6-9

✓ **Las condiciones de orden institucional y legal.**

La empresa de acuerdo a su naturaleza tendrá que ver la mejor opción para constituir su compañía y cual le conviene entre las anotadas a continuación.

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.

Estructura Empresarial

Es necesario determinar un modelo de estructura administrativa que le permita, a la nueva empresa, realizar funciones de la manera más eficiente.

Niveles Administrativos.- Los niveles administrativos, cumplen con la función y responsabilidad a ellos originados por la ley, por necesidad o por costumbre, con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos. Existen en la presente los siguientes niveles administrativos.

“Nivel Legislativo.- Su función básica es legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia. Este

órgano representa el primer nivel jerárquico y generalmente está integrado por un grupo de personas.

Nivel Directivo.- Planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpretar planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución. Tiene el segundo grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad bajo su mando puede delegar autoridad mas no responsabilidad. El nivel ejecutivo o directivo es unipersonal, cuando exista un presidente, director o gerente.

Nivel Asesor.- Este nivel no tiene autoridad de mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, industrial y más áreas que tenga que ver con la empresa. Está integrado por expertos que tienen amplio dominio de determinada técnica.

Nivel Auxiliar o de Apoyo.- Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

Nivel Operativo.- El nivel operativo es responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de una empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo”.²⁰

²⁰ Anderegg Ezequiel y Águila Idáñez María José. Cómo elaborar un proyecto. 5ta edición. Pág. 296

Organigramas.- “Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad”²¹.

Manual de Funciones.- Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

✓ **Estudio económico**

“Las inversiones constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto, se estiman a través de presupuestos que se respaldan con las cotizaciones del mercado”.²²

Activos.- “Son todos los bienes y derechos de propiedad de la empresa. Existen tres clases de activos: Activo Fijo, Activo Diferido y Activo Circulante o Capital de Trabajo”²³

²¹ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, pág. 122.

²² QUILODRÁN R. Federico. Manual de preparación de proyectos. Loja: serie de manuales técnicos. Pág. 59

²³ NARANJO GONZÁLEZ, Manuel de J. Guía Didáctica de Investigación Científica. Imprenta Colegio experimental Bernardo Valdivieso. Loja-Ecuador. 1999

Activo Fijo.- Son las inversiones realizadas en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de insumos o sirven de apoyo a la operación normal del proyecto. Se trata básicamente de recursos naturales, terrenos, obras civiles, equipos e instalaciones, infraestructura de servicios de apoyo, etc.

Activos Intangibles o Diferidos.- Son las inversiones realizadas sobre activos constituidos por servicios o derechos adquiridos. Se encuentran comprendidos los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, sistemas de información, etc.

Activo Corriente o Capital de Trabajo.- Se trata del conjunto de recursos, constituidos por activos corrientes, utilizados para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo (para una capacidad y tamaño determinados). Su composición: capital de trabajo bruto y neto. Aspectos a tener en cuenta para su determinación. Si se consideran incrementos en el nivel de operación puede requerirse un aumento de capital.

Financiamiento.- Identificar las fuentes de recursos financieros necesarios para la ejecución y operación del proyecto, y asegurar los mecanismos a través de los cuales fluirán esos recursos hacia los usos específicos.

- **“Capital Social.-** Es la emisión y venta de acciones de aportes en efectivo o en especie de los socios, así como de las utilidades y reservas de la empresa.

- **Capital Financiero.-** Son los que se obtiene de bancos u otras entidades financieras privadas o de fomento agroindustrial, de proveedores o a través de la emisión de obligaciones propias de la empresa”.²⁴

Presupuestos

“Los presupuestos son programas en los que se les asignan cifras a las actividades; implican una estimación de capital, de los costos, de los ingresos, y de las unidades o productos requeridos para lograr los objetivos”.

25

Tipos

Presupuesto De Materia Prima.- Tiene como objetivo determinar las necesidades de materia prima con un nivel adecuado de inventarios y una razonable compra de la materia prima.

Presupuesto De Mano De Obra.- El presupuesto de mano de obra debe estar en armonía con la planificación realizada para la producción de unidades a fabricarse, razón por la cual es necesario que este presupuesto se realice especificando horas y costo de mano de obra por tiempo y por producto.

²⁴ QUEZADA GONZALEZ, Miguel Aurelio. Diseño y Evaluación de Proyectos. Universidad Técnica Particular de Loja. Modalidad Abierta. Loja-Ecuador. 1994.

²⁵ Arboleda Vélez Germán. Proyectos, evaluación y control. Cuarta edición 2001. Pág. 48.

Presupuesto De Costos De Fabricación.- En todas las actividades existen costos y cargos que se los puede identificar a que producto o servicio en particular corresponden, sin embargo, existe un grupo de costos y gastos (fijos y variables) que sirven para la producción, pero que su identificación específica respecto a qué producto o bien corresponde es difícil precisar.

Presupuesto De Gastos De Administración.- “El presupuesto administrativo incluye la función de la alta gerencia así como ciertas actividades de servicio tales como financieras, legales y de contabilidad.”.²⁶

Presupuesto De Gastos De Comercialización.- Este presupuesto englobará todos los gastos que por promoción, administración comercial, venta directa o costos de la sección de expediciones se produzcan en la distribución de los productos.

Costos

Existen varias formas de clasificar los costos, así se tiene:

Por función

- De Producción.- Costos aplicados a la elaboración de un producto.
- De mercadeo.- costos causados por la venta de un servicio o producto.
- Administrativa.- Costos causados en actividades de formulación de políticas.

²⁶ Documento sobre “Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión”. Centro De capacitación Ocupacional Integral. Loja-Ecuador. Año 1995. Pág. 46

- Financiera.- Costos relacionados con actividades financieras.

Costos de Producción

Fabricar es consumir o transformar insumos para la producción de bienes o servicios. La fabricación es un proceso de transformación que demanda un conjunto de bienes y prestaciones, denominados elementos, y son las partes con las que se elabora un producto o servicio:

- Materiales directos
- Mano de obra directa
- Gastos indirectos de fabricación.

Depreciación y amortización: “La depreciación corresponde al reconocimiento de "gastos" originados en la obsolescencia y/o deterioro de los bienes de activo fijo. La amortización corresponde a la eliminación, con efecto en resultados, de cualquier monto a través de un período determinado de tiempo”,²⁷ como por ejemplo, la amortización de la activación de un activo intangible.

INGRESOS

Son aquellos que se dan por un determinado volumen de ventas de uno o varios productos o servicios.

²⁷ Baca Urbina Gabriela. Evaluación de Proyectos. Quinta edición. México. 2006. Pág. 137

Estados financieros

- ▶ **Estado de Pérdidas y Ganancias.-** Refleja la rentabilidad de la empresa durante un periodo contable. Muestra en forma clara de donde provienen los ingresos y la naturaleza misma de los egresos, cuyo proceso verificará la utilidad neta que podrá obtener la empresa.
- ▶ **Presupuesto.-** Es el resumen sistemático de las previsiones de los gastos proyectados y de las estimaciones de los ingresos previstos para cubrir dichos gastos.
- ▶ **Flujo de Caja.-** Se lo obtiene mediante la relación de los ingresos y egresos que se obtendrá en cada año de vida útil, para de esta forma conocer exactamente el flujo neto de efectivo con el que podrá contar la empresa en el transcurso de su proceso productivo.
- ▶ **Punto de Equilibrio.-** “El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias. Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades”.²⁸

²⁸ NARANJO GONZÁLEZ, Manuel de J. Guía Didáctica de Investigación Científica. Imprenta Colegio experimental Bernardo Valdivieso. Loja-Ecuador. 1999. Pág. 87

Fórmulas:**En función de las ventas**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

Financiamiento.- Es encontrar empresas o instituciones gubernamentales que cuenten con fondos o recursos financieros suficientes para la ejecución de obras proyectadas.

✓ **Evaluación financiera**

“Es el proceso de búsqueda y hallazgo de una solución inteligente al planteamiento de un problema con la intención de resolver unas de muchas necesidades humanas ya que tal acción debe tomarse con una base de decisión que justifique la aplicabilidad del proyecto, dado que la limitación de los recursos disponibles obligue a destinarlos conforme su mejor aprovechamiento”.²⁹

²⁹ BARONA TOVAR, Fernando. Gestión Cultural una actitud de vida, Proyectos y Gerencia Cali: Cámara de Comercio de Cali, Junio de 1999. Pág. 154

Estado de Resultados.- Analiza los ingresos y gastos realizados por la empresa durante el período contable.

Valor Presente o Actual Neto (VAN).- Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del VAN. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos.³⁰ Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que "es conveniente invertir" en esa alternativa. Fórmula:

$$van = \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

Tasa Interna Del Retorno (TIR).- Definido como la Tasa interna de retomo de una inversión para una serie de valores en efectivo. La T.I.R. de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial. Para este cálculo se debe determinar claramente cual es la "Inversión Inicial" del proyecto y cuales serán los "flujos de Ingreso" y "Costo" para cada uno de los períodos que dure el proyecto de manera de considerar los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos.

³⁰ Guía de Estudio del IX Módulo de la Universidad Nacional de Loja. Evaluación de proyectos. Loja-Ecuador. Año 2011. Pág. 45.

La TIR establece la siguiente regla de decisión:

TIR > k (costo de capital) = Se acepta el proyecto

TIR = k = Es indiferente

TIR < k = Se rechaza

1. Se utiliza primero la siguiente fórmula:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

2. Luego se utiliza la fórmula para obtener la TIR

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

Cálculo de la relación costo - beneficio.- “El indicador beneficio-costos se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- **B/C > 1** Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada mayor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es más conveniente.

- **B/C<1** Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada menor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es menos conveniente”.³¹

Fórmula:

$$RB/C = \frac{BA}{CA}$$

Donde:

BA = Beneficios actualizados

CA = Costos actualizados

Análisis de sensibilidad.- En un proyecto es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto debido a que no se conocen las condiciones que se esperan en el futuro.

Para determinar este análisis se considerará lo siguiente:

AS > 1 = Proyecto es sensible

AS = 1 = No ocurre ningún efecto

AS < 1 = Proyecto no es sensible

³¹ Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill. Pág. 81-82

Fórmulas:

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

TIR del proyecto = TIR del proyecto – nueva TIR

% de variación = $\frac{\text{Diferencia de la TIR}}{\text{TIR del proyecto}} \times 100$

% de sensibilidad = $\frac{\% \text{ de variación}}{\text{Nueva TIR}}$

Periodo de Recuperación de Capital.- “Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original del capital”.³²

Este proceso se utiliza para evaluar las inversiones proyectadas, es decir consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

Fórmula:

	FLUJO NETO - INVERSION	
P.R.C. =	-----	
	FLUJO NETO (Ultimo año)	

³² Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill. Pág. 95

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Los principales materiales utilizados en este trabajo son:

- Copiadora
- Scanner
- Libros
- Folletos de consultas
- Guías de los módulos de la UNL
- Computadora
- Infocus
- Flash Memory
- Impresora
- Cd's
- Materiales de escritorio
 - Hojas de papel bond
 - Lápices
 - Borrador
 - Esferográficos
 - Carpetas

MÉTODOS

Los principales métodos de investigación que se utilizaron para la formulación y evaluación de este proyecto, fueron los siguientes: científico, deductivo, inductivo, analítico.

- **METODO CIENTÍFICO:** Es un método de estudio sistemático de la naturaleza que incluye las técnicas de observación, reglas para el razonamiento y la predicción, ideas sobre la experimentación planificada y los modos de comunicar los resultados experimentales y teóricos.

Se utilizó para obtener la información necesaria y formular el Marco Teórico y Conceptual, además de verificar el cumplimiento de los objetivos planteados.

- **MÉTODO DEDUCTIVO:** Es un método que permite establecer ideas particulares a partir de principios generales.

En este trabajo se planteó un objetivo general que es determinar la factibilidad para implementar una hostería rústica en el Cantón Palanda, por lo que se ejecutó varios estudios que permitieron obtener datos específicos en cuanto al mercado, a lo administrativo y financiero.

MÉTODO INDUCTIVO: Es el método que permite establecer principios generales a partir del análisis de casos particulares.

Ejecutadas las diversas etapas de un proyecto de inversión se pudo comprobar la factibilidad de este proyecto especialmente con los valuadores financieros.

- **MÉTODO ANÁLITICO:** Es el método que sirve para analizar el objeto de estudio mediante el desglose de todos sus elementos.

En este proyecto se lo utilizó para realizar el análisis estadístico de toda la información recopilada y la evaluación financiera del proyecto, a través de la obtención de sus principales indicadores.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para la elaboración del proyecto se aplicó como técnicas de investigación científica, el levantamiento de encuestas mediante un adecuado plan de muestreo y la observación directa.

ENCUESTAS: Es una técnica de investigación que se aplicó cuando la muestra que se va a estudiar es muy numerosa.

En este proyecto se la realizó a los turistas nacionales y extranjeros que visitan el Cantón Palanda mediante un cuestionario de preguntas. También se la destinó a los propietarios de hoteles ubicado en el cantón Palanda con la finalidad de determinar la oferta existente.

MUESTREO: Consistió en determinar matemáticamente el número de personas a encuestar.

Tamaño de la población

El Tamaño de la población es de 4685 turistas que corresponde al potencial turístico que llegó a Palanda en el año 2012, según una investigación de campo realizada por la Municipalidad de Palanda en los establecimientos de alojamiento de las parroquias Palanda y Valladolid, considerados como los centros turísticos más importantes en la zona.

Fórmula:

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

$$n = \frac{4685 * 1,96 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * 4685 - 1 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{4685 * 3,84 * 0,5 * 0,5}{0,0025 * 4684 + 3,84 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{4499,474}{11,71 + 0,96}$$

$$n = \frac{4499,474}{12,67} = 355$$

f. RESULTADOS

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado servirá para conocer la cantidad de consumidores (clientes) que adquirirán un determinado producto o servicio, en este caso los servicios de alojamiento y alimentación en una hostería rústica. Se pudo determinar la demanda potencial, la demanda real y la demanda efectiva conjuntamente con la oferta; y, por último la demanda insatisfecha.

TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS

Para la cuantificación de la demanda se realizó mediante una investigación de campo a base de encuesta que se fundamenta en un cuestionario a clientes de las hosterías ubicadas en el Cantón Palanda y entrevista orientadas a dueños de estos negocios. La población que se tomó para realizar la encuesta a los clientes fue de 4.685 turistas que llegaron al Cantón Palanda durante el año 2012, según una investigación de campo realizada por la Municipalidad de Palanda, obteniéndose una muestra de: 355 turistas. Y para la población que se tomó de los dueños de los hoteles de Palanda fue de 6 establecimientos.

ENCUESTA A CLIENTES DE LOS HOTELES U HOSTERÍAS DEL CANTÓN PALANDA

Pregunta 1: ¿Qué ingresos económicos mensuales Ud. percibe?

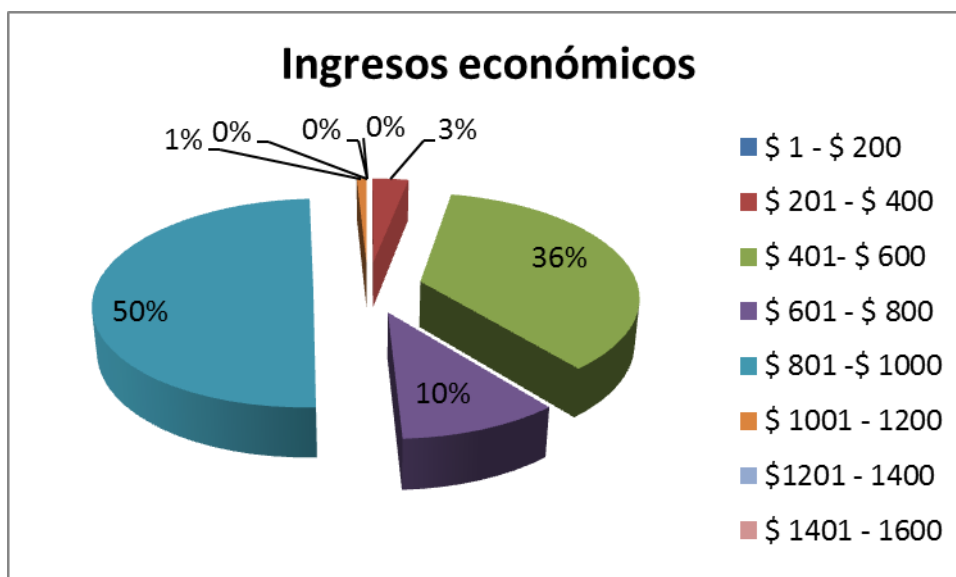
Cuadro 1
INGRESOS ECONÓMICOS

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 1 - \$ 200	0	0%
\$ 201 - \$ 400	11	3%
\$ 401- \$ 600	128	36%
\$ 601 - \$ 800	36	10%
\$ 801 - \$ 1000	177	50%
\$ 1001 - 1200	3	1%
\$1201 - 1400	0	0%
\$ 1401 - 1600	0	0%
Total	355	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 1



Análisis e Interpretación

Se puede evidenciar en esta primera pregunta que los encuestados en un 3% perciben ingresos económicos de \$ 201 - \$ 400; el 36% de \$ 401- \$ 600; el 10% de \$ 601 - \$ 800; el 50% de \$ 801- \$ 1000; y el 1% de \$ 1001 - \$1200. Los turistas promedian sus ingresos entre \$ 801 a \$1000 sueldo que está por encima de la canasta familiar.

Pregunta 2 ¿Adquiere Usted el servicio de una hostería en el Cantón Palanda?

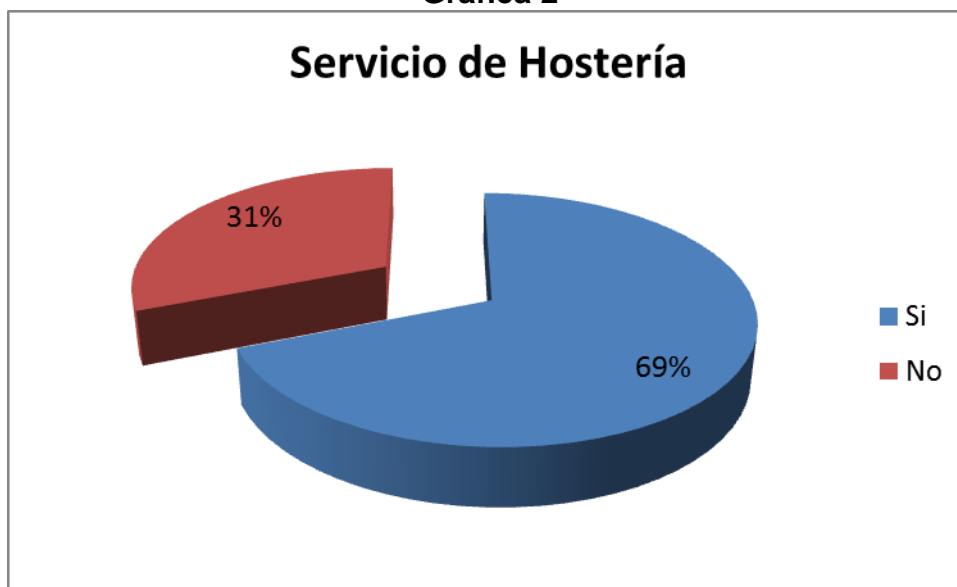
Cuadro 2
SERVICIO DE HOSTERÍA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	245	69%
No	110	31%
Total	355	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 2



Análisis e Interpretación

El 69% de los encuestados afirman que adquieren un servicio en una Hostería del Cantón Palanda, puede ser alojamiento, alimentación, restaurante, bar; en cambio el 31% no hacen uso de esta clase de establecimientos, ellos se hospedan en las casas de sus amigos o familiares.

Este servicio es adquirido por turistas nacionales y extranjeros que por diferentes motivos tiene que hacer uso de una hostería.

Pregunta 3: ¿En qué temporada realiza su visita a las hosterías?

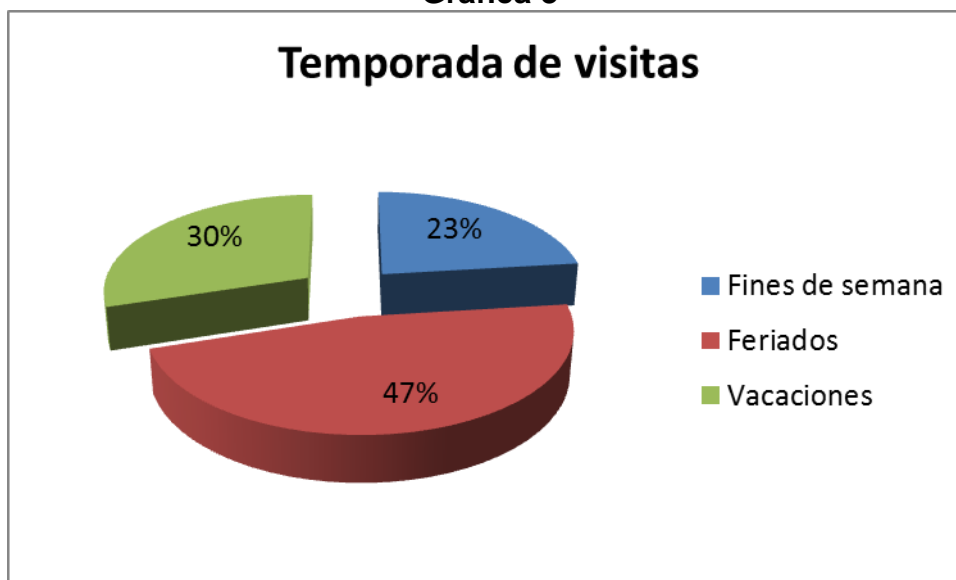
**Cuadro 3
TEMPORADA DE VISITAS**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Fines de semana	56	23%
Feridos	115	47%
Vacaciones	74	30%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 3



Análisis e Interpretación

Según los turistas, el 23% afirman que visitan al Cantón Palanda durante los fines de semana; el 47% en los días feriados y el 30% en vacaciones. Estas tres fechas son los días donde se incrementa la demanda en estos establecimientos, muy poco visitan estos lugares en días laborables que son las personas que trabajan en ese cantón.

Pregunta 4: ¿Cómo prefiere realizar sus visitas al Cantón Palanda?

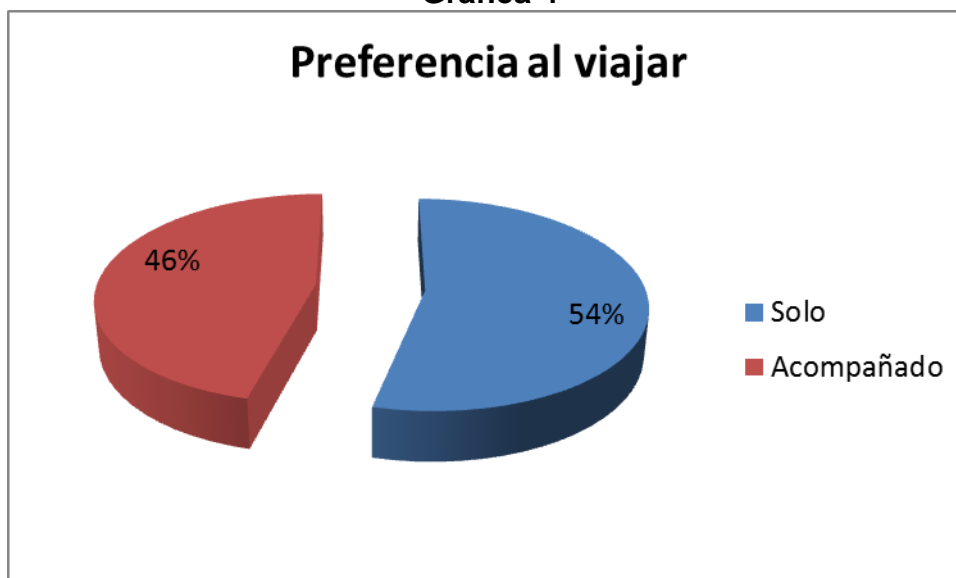
**Cuadro 4
PREFERENCIA AL VIAJAR**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Solo	132	54%
Acompañado	113	46%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 4



Análisis e Interpretación:

De los 245 turistas que afirmaron hacer uso de un hotel u hostería, el 54% consideran que viajan al Cantón Palanda solos; y el 46% acompañados. Solos por lo general van por asuntos de trabajo y acompañados por disfrutar momentos agradables con sus familias.

Pregunta 5: ¿Considera usted que existen en la actualidad buenas hosterías en este lugar?

**Cuadro 5
EXISTENCIA DE HOSTERIAS EN PALANDA**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	2	1%
No	243	99%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 5



Análisis e Interpretación

Solamente el 1% de los encuestados afirman que en el Cantón Palanda existen buenas hosterías; mientras que la gran parte es decir el 99% afirman que no. No son cómodas, son más como hostales de tercera clase, donde la gente se aloja por necesidad y no porque les gusten.

Pregunta 6: ¿Cuántas veces hace uso de una hostería en el mes?

Cuadro 6
VECES DE USO DE UNA HOSTERÍA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 2 veces	233	95%
3 - 4 veces	12	5%
5 - 6 veces	0	0%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 6



Análisis e Interpretación

De las 245 personas encuestadas, el 95% es decir 233 turistas afirman que visitan un hotel u hostería 1 a 2 veces al mes; el 5% de 3 a 4 veces; y ninguna persona visita estos lugares de 5 a 6 veces. Esto nos da a entender que cada quince días los turistas llegan a Palanda y utilizan los servicios de estos establecimientos.

CONSUMO PROMEDIO

Alternativa		Frecuencia	Puntos medios	Peso ml x f
1	2	233	1,5	349,5
3	4	12	3,5	42
5	6	0	0	0
Total		245		391,5

Aplicamos la siguiente fórmula:

$$E \cdot X_m$$

$$X = \frac{\quad}{\quad}$$

$$N$$

En Donde:

X= Consumo promedio mensual

F= Frecuencia

X_m= Punto medio

N= Universo

E= Sumatoria Total

$$391$$

$$X = \frac{\quad}{\quad} = 1.6$$

$$245 \text{ (encuestas afirmativas)}$$

El promedio mensual por turista es de 1.6 visitas, anualmente será de (1.6 x 12 meses) 19 visitas al año.

Pregunta 7: ¿Cuál es el tiempo que permanece en una hostería?

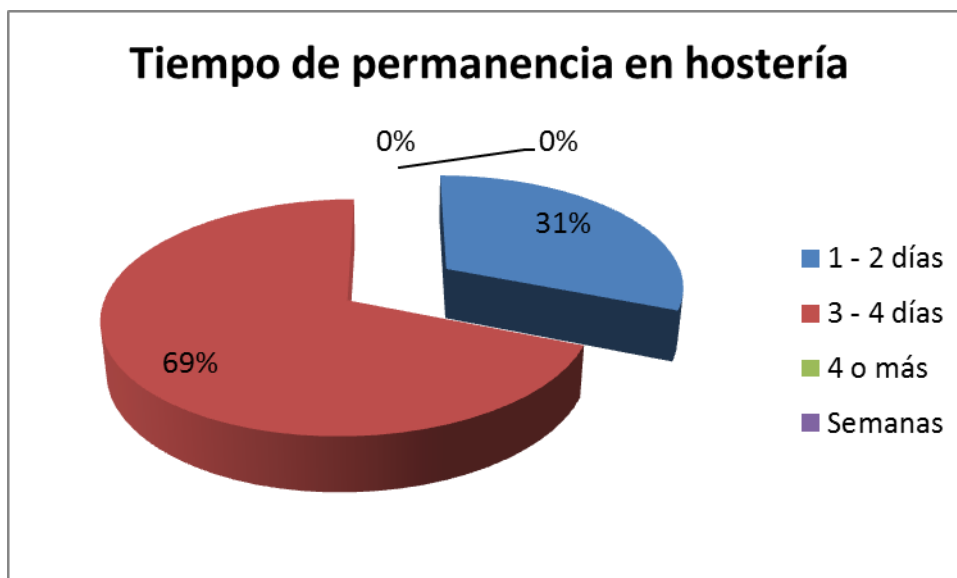
Cuadro 7
TIEMPO DE PERMANENCIA EN UNA HOSTERÍA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 2 días	76	31%
3 - 4 días	169	69%
4 o más	0	0%
Semanas	0	0%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 7



Análisis e Interpretación

En cuanto al tiempo que permanecen los turistas en los hoteles u hosterías, se obtuvieron los siguientes resultados: el 31% los hacen entre 1 a 2 días y el 69% entre 3 y 4 días. Estos resultados nos dan la idea de que los turistas van a visitar al Cantón Palanda y no se regresan allí mismo, sino que permanecen algunos días generando mayores réditos económicos a estos establecimientos.

Pregunta 8: ¿Qué servicios Usted utiliza en una hostería del Cantón Palanda?

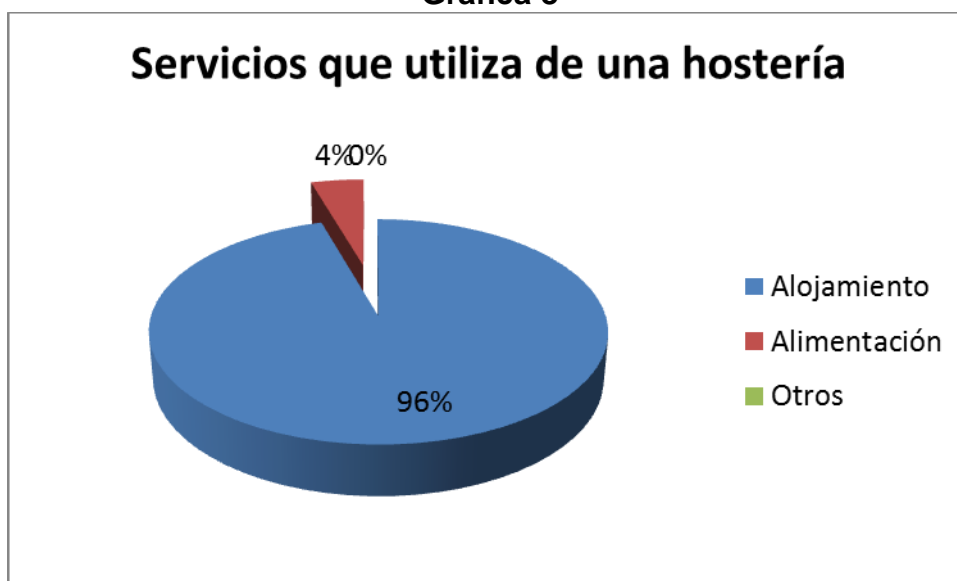
Cuadro 8
SERVICIOS QUE UTILIZA EN UNA HOSTERIA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alojamiento	234	96%
Alimentación	11	4%
Otros	0	0%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 8



Análisis e Interpretación:

El 96% de los encuestados, utilizan a un hotel u hostería para alojarse, el 4% para alimentarse. Esto significa que muchos de los que se alojan en estos establecimientos no hacen uso del restaurante, sino que prefieren comer en otros lugares.

Pregunta 9: ¿Al adquirir este servicio hace fijándose en:

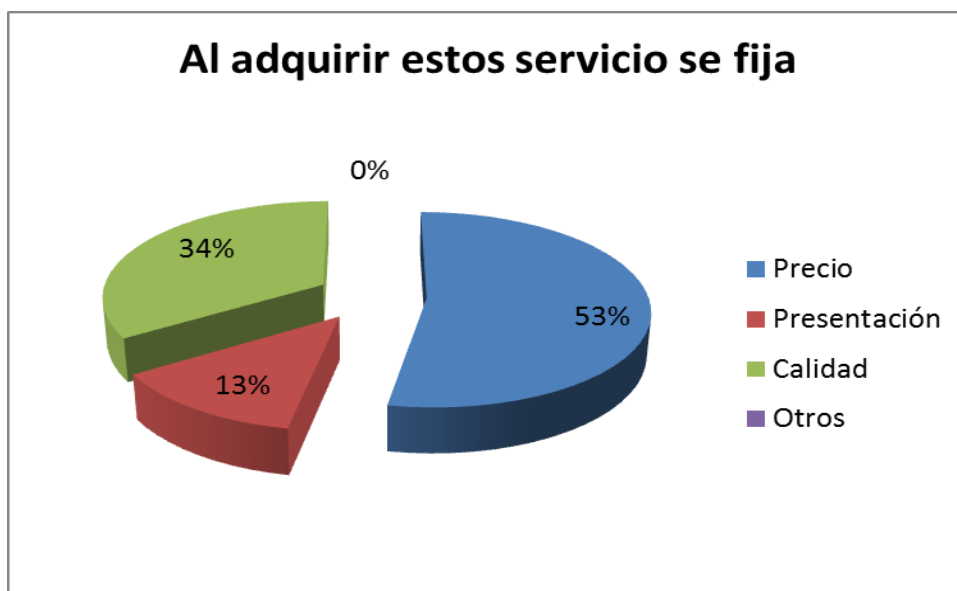
**Cuadro 9
AL ADQUIRIR ESTOS SERVICIOS SE FIJA**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	130	53%
Presentación	32	13%
Calidad	83	34%
Otros	0	0%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 9



Análisis e Interpretación

Los turistas encuestados en cuanto a esta pregunta afirmaron lo siguiente: el 53% adquieren algún servicio de un hotel u hostería por el precio, siempre buscan el más cómodo; el 13% por la presentación esto tiene que ver con el ambiente, iluminación, aseo, confort; y, el 34% por la calidad, también tiene que ver con la imagen que tienen estos establecimientos. En definitiva lo que más les interesa a los clientes de una hostería es el precio que se accesible.

Pregunta 10: ¿Cuál es el precio que paga por el servicio de hospedaje en una hostería diariamente?

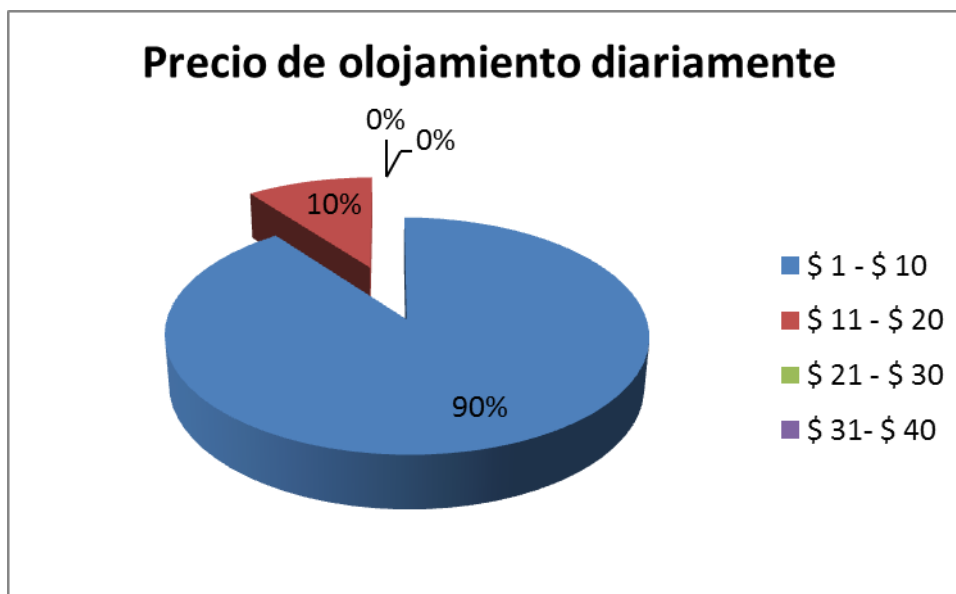
Cuadro 10
PRECIO DE ALOJAMIENTO DIARIAMENTE

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 1 - \$ 10	220	90%
\$ 11 - \$ 20	25	10%
\$ 21 - \$ 30	0	0%
\$ 31 - \$ 40	0	0%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 10



Análisis e Interpretación

Según los encuestados el 90% afirma que el precio que paga por el servicio de alojamiento de una hostería diariamente es de \$ 1 - \$10; y, el 10% de \$ 11 - \$ 20. Esto evidencia que 220 personas pagan hasta diez dólares este servicio y en mínimo porcentaje una cantidad mayor a diez.

Los encuestados afirman además que el precio de no está acorde al servicio que prestan está un poco alto.

Pregunta 11 ¿Qué clase de hostería Usted prefiere?

**Cuadro 11
PREFERENCIA DE UNA HOSTERÍA**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Rústica	181	74%
Moderna	64	26%
Otras	0	0%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 11



Análisis e interpretación

La pregunta realizada a los encuestados va enfocada a saber la preferencia de una hostería, obteniéndose los siguientes resultados: el 74% prefieren una hostería rústica, les pone en contacto con la naturaleza y la tranquilidad de la zona rural que muchos de los turistas buscan. Sin embargo el 26% prefieren una hostería de tipo moderna, les ayuda a disfrutar de toda la tecnología que ofrece este mundo globalizado.

Pregunta 12 ¿La calidad del servicio que ofrece la hostería ubicada en el cantón Palanda es?

**Cuadro 12
CALIDAD DE LAS HOSTERIAS**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Malo	0	0%
Regular	20	8%
Bueno	225	92%
Excelente	0	0%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda
Elaboración: El autor

Gráfica 12



Análisis e Interpretación

En cuanto a la calidad que ofrece los hoteles u hosterías ubicadas en el Cantón Palanda se puede manifestar lo siguiente: un 8% asegura que la calidad es regular; el 92% que es bueno y ninguna persona contesta que sea mala o excelente. Esto nos da la pauta que los turistas no están del todo conforme con los establecimientos, les falta mejorar su infraestructura y servicio al cliente.

Pregunta 13: ¿Por qué medios de comunicación Ud. conoció la existencia de Hosterías en el cantón Palanda?

**Cuadro 13
MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TV	0	0%
Radio	0	0%
Prensa escrita	0	0%
Ninguno	245	100%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 13



Análisis e Interpretación

Todos los encuestados afirmaron que no han escuchado en ningún medio de comunicación publicidad de las hosterías ubicadas en el Cantón Palanda. Los dueños de estos establecimientos no han hecho uso de esta clase de estrategia que puede mejorar su rentabilidad económica.

Pregunta 14: Si se creara una hostería. ¿Estaría dispuesto a adquirir el servicio de una hostería rústica en el cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe?

Cuadro 14

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	238	97%
No	7	3%
Total	245	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda
Elaboración: El autor

Gráfica 14



Análisis e Interpretación

De las 245 personas encuestadas, el 97% afirman que sí estarían dispuesto a adquirir servicios en una hostería rústica a crearse en el Cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe, debido a que en la actualidad no existe una, sino más bien lo que ay son hoteles. En cambio el 3% afirman que no, que ellos utilizan el servicio de los hoteles y les basta.

Pregunta 15: Si su respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, ¿qué servicios le gustaría que se implemente en la nueva hostería?

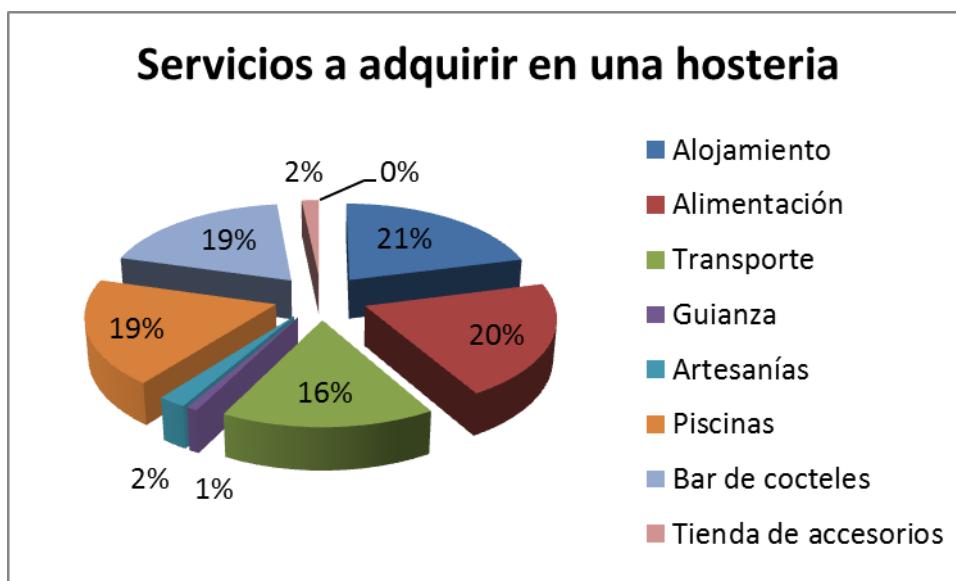
Cuadro 15
SERVICIOS A ADQUIRIR EN UNA HOSTERÍA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alojamiento	50	21%
Alimentación	49	21%
Transporte	38	16%
Guianza	2	1%
Artesanías	5	2%
Piscinas	45	19%
Bar de cocteles	45	19%
Tienda de accesorios	4	2%
Otros	0	0%
Total	238	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 15



Análisis e Interpretación

Ante esta pregunta se obtuvieron los siguientes resultados: el 21% adquirirían el servicio en una nueva hostería de alojamiento y alimentación; el 16% transporte; el 1% guianza; el 2% tienda de accesorios y artesanías; el 19% adquirirían el servicio de piscina y bar de cocteles. Los turistas utilizarían la hostería para alojarse y alimentarse, luego harían uso de otros servicios.

Pregunta 16: ¿Le gustaría que la hostería a implementarse en el cantón Palanda le brinde promociones por la adquisición de algún servicio?

Cuadro 16
PROMOCIONES DE LA HOSTERÍA A IMPLANTARSE

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	231	97%
No	7	3%
Total	238	100%

Fuente: Encuesta a turistas nacionales y extranjeros del Cantón Palanda
Elaboración: El autor

Gráfica 16



Análisis e Interpretación

La última pregunta realizada a los turistas que visitan el Cantón Palanda fue destinada a saber si a ellos les gustaría que la hostería a crearse en este sector le brinde promociones, obteniéndose estas respuestas: el 97% que sí estos atraería a muchos clientes, el servicio sería competitivo; en cambio el 3% afirman que no, como su estadía es muy corta no les interesa.

ENCUESTA A OFERENTES DE HOTELES U HOSTERÍAS

Pregunta 1: ¿Qué clase de negocio usted administra?

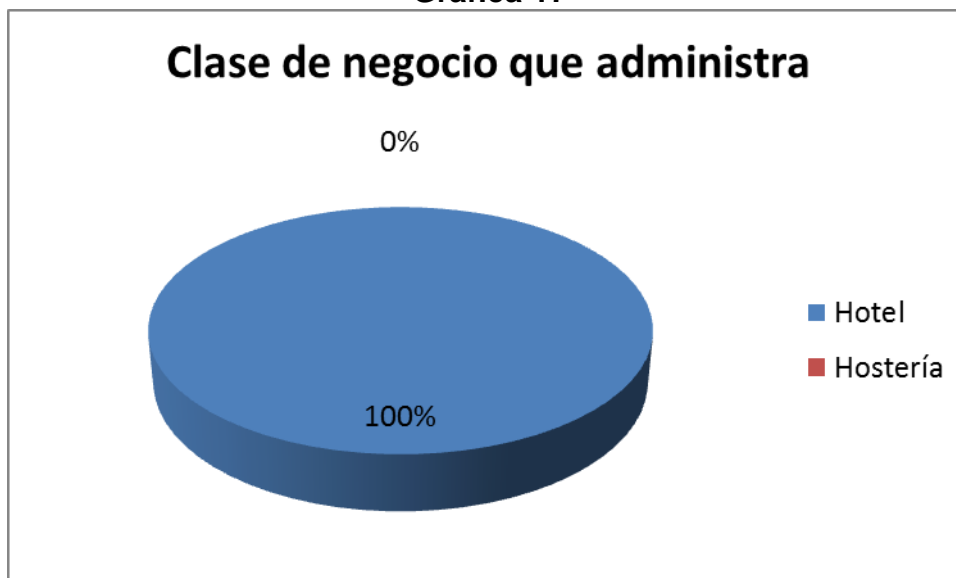
Cuadro 17
CLASE DE NEGOCIO QUE ADMINISTRA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hotel	6	100%
Hostería	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 17



Análisis e Interpretación

Los 6 encuestados afirmaron que sus negocios están en la categoría Hotel, no existe ninguna hostería, tampoco han querido innovar porque tienen mucho temor de no llegar a obtener éxito a pesar de que si tienen demanda especialmente los fines de semana y vacaciones.

Pregunta 2: ¿Su establecimiento se encuentra debidamente registrado en los organismos de control?

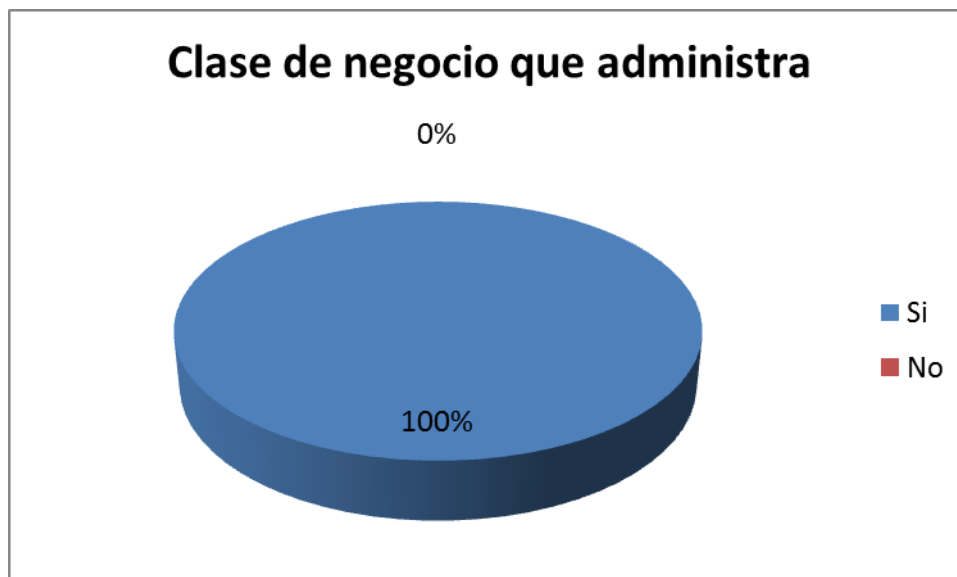
Cuadro 18

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 18



Análisis e Interpretación

Un 100% es decir los 6 encuestados que son los propietarios de los hoteles afirman que sus establecimientos se encuentran debidamente registrados en los organismos de control, tienen todos sus permisos de funcionamiento es por ellos que no han tenido ninguna clase de contratiempos.

Pregunta 3: ¿Desde qué tiempo ofrece los servicios en su hostería u hotel?

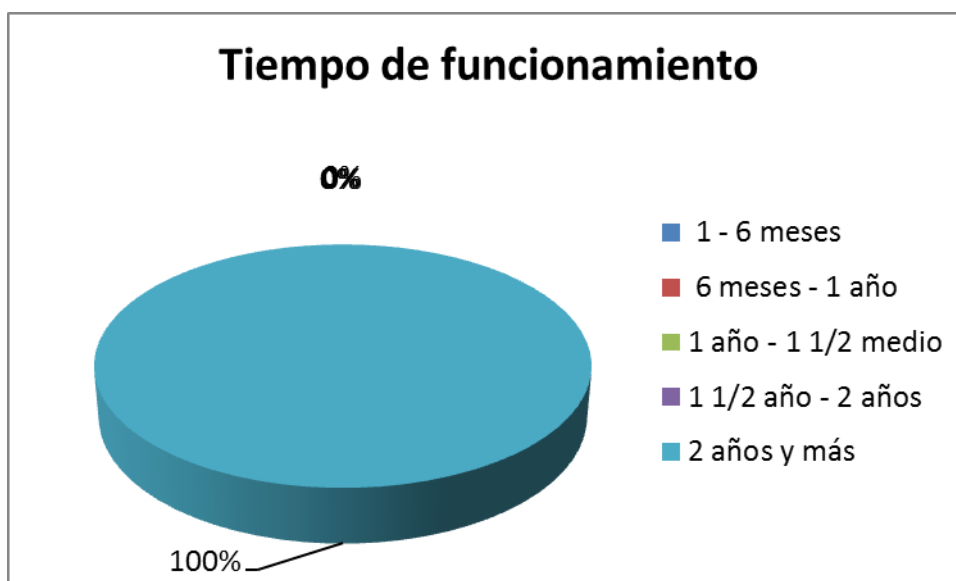
Cuadro 19
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 6 meses	0	0%
6 meses - 1 año	0	0%
1 año - 1 1/2 medio	0	0%
1 1/2 año - 2 años	0	0%
2 años y más	6	100%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 19



Análisis e Interpretación

La respuesta a esta pregunta fue general, todos los encuestados afirmaron que el tiempo de funcionamiento de su hotel es de 2 años en adelante, y que han podido mantenerse todo este tiempo a pesar de la competencia.

Pregunta 4: ¿En qué categoría está ubicado su establecimiento?

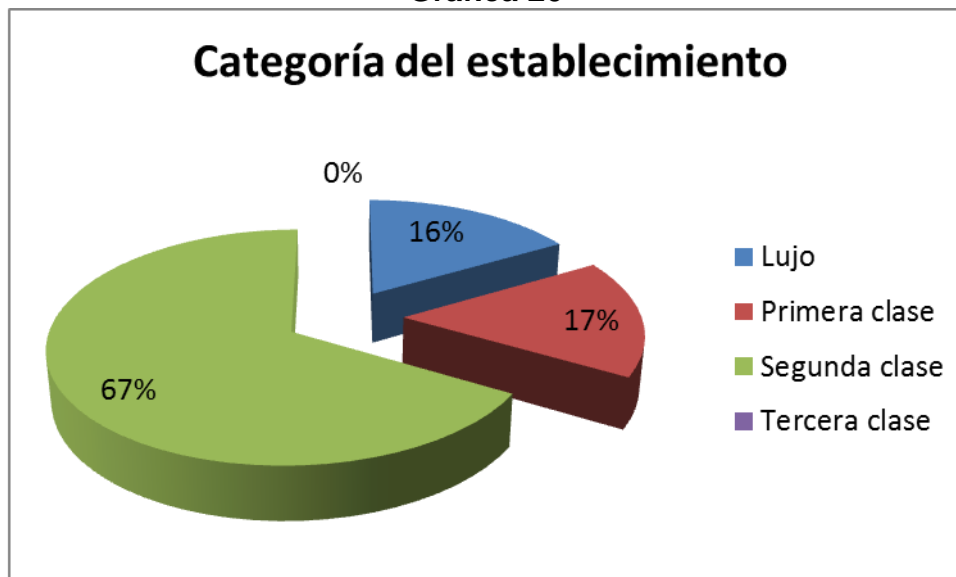
Cuadro 20
CATEGORIA DEL HOTEL

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lujo	1	17%
Primera clase	1	17%
Segunda clase	4	67%
Tercera clase	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 20



Análisis e Interpretación

Al preguntarles a los encuestados sobre qué categoría está ubicado su establecimientos, supieron manifestar lo siguiente: el 17% que es de lujo; el 17% que es de primera clase; y el 67% que es de segunda clase, ninguno afirma que es de tercera clase. Lo que predomina en el Cantón Palanda son hoteles más o menos de calidad.

Pregunta 5: ¿Cuál es la capacidad de su establecimiento?

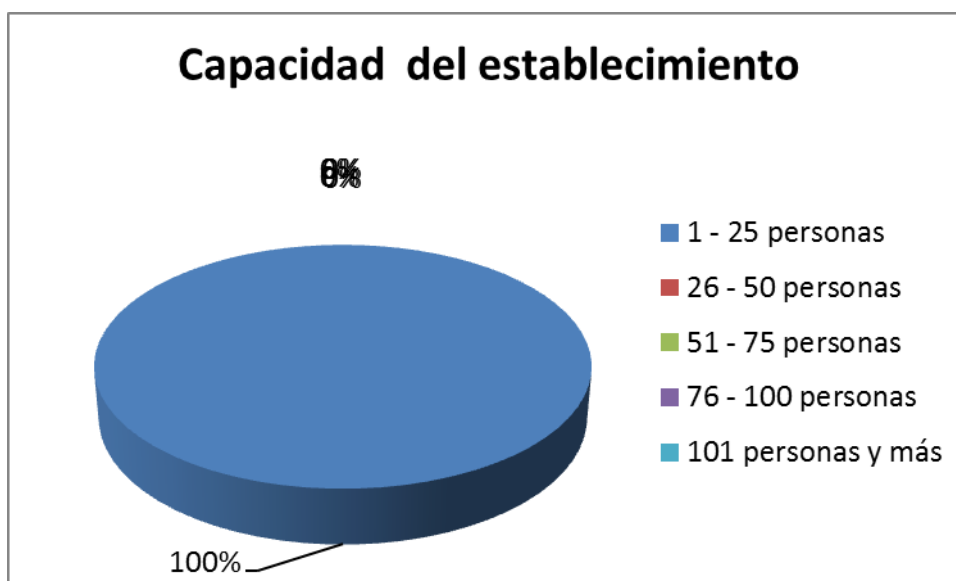
Cuadro 21
CAPACIDAD DEL ESTABLECIMIENTO

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 25 personas	6	100%
26 - 50 personas	0	0%
51 - 75 personas	0	0%
76 - 100 personas	0	0%
101 personas y más	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 21



Análisis e Interpretación

El 100% de los encuestados afirmaron que sus hoteles tienen una capacidad de 1 a 25 personas. Son hoteles pequeños que han sido construidos tomando en cuenta la afluencia de los clientes en el año.

Pregunta 6: ¿Qué clase de servicio brinda en su hostería u hotel?

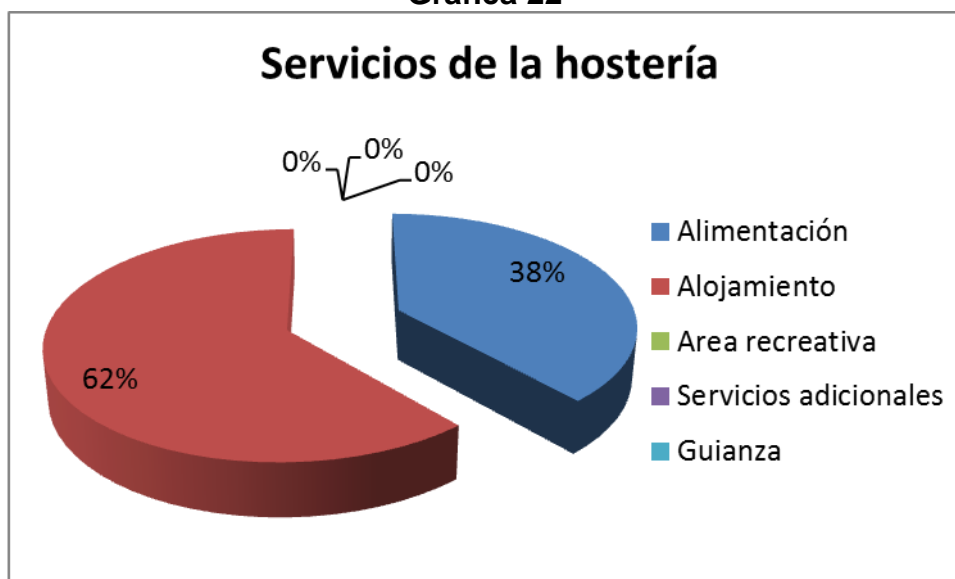
Cuadro 22
SERVICIOS DE HOSTERIA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alimentación	5	38%
Alojamiento	8	62%
Area recreativa	0	0%
Servicios adicionales	0	0%
Guianza	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 22



Análisis e Interpretación

El 38% de los encuestados ofrece en su hostería alimentación, el 62% alojamiento. Ninguna hostería tiene un área recreativa, guianza o cualquier otro servicio.

Pregunta 7: ¿Los turistas que viajan vienen?

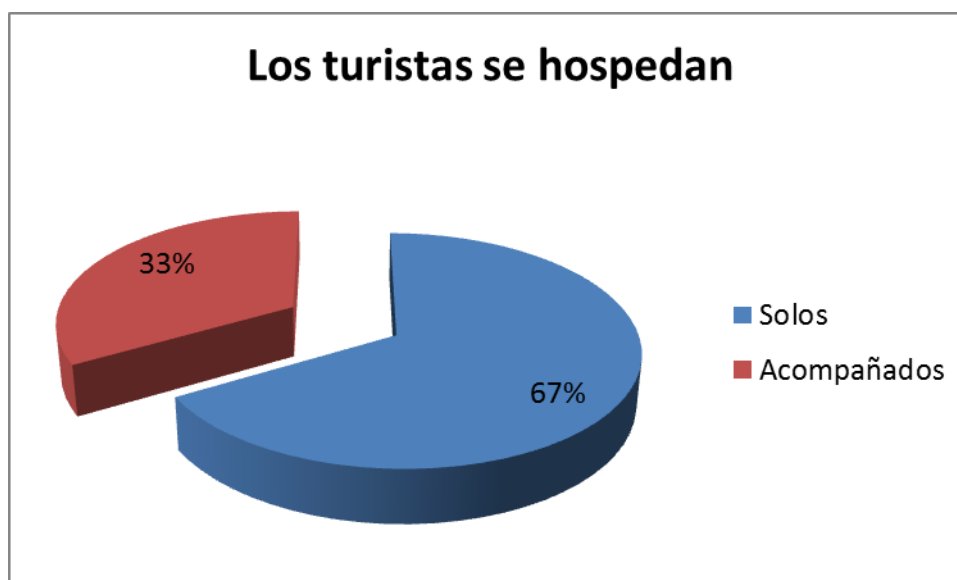
Cuadro 23
LOS TURISTAS SE HOSPEDAN

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Solos	4	67%
Acompañados	2	33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 23



Análisis e Interpretación

Según los encuestados los turistas al momento de hospedarse lo hacen de la siguiente manera: el 67% solos por lo general son personas de negocios; y el 33% acompañados con sus familiares o amigos esto cuando van de vacaciones.

Pregunta 8: ¿Cuál es el tiempo de permanencia del turista en su establecimiento?

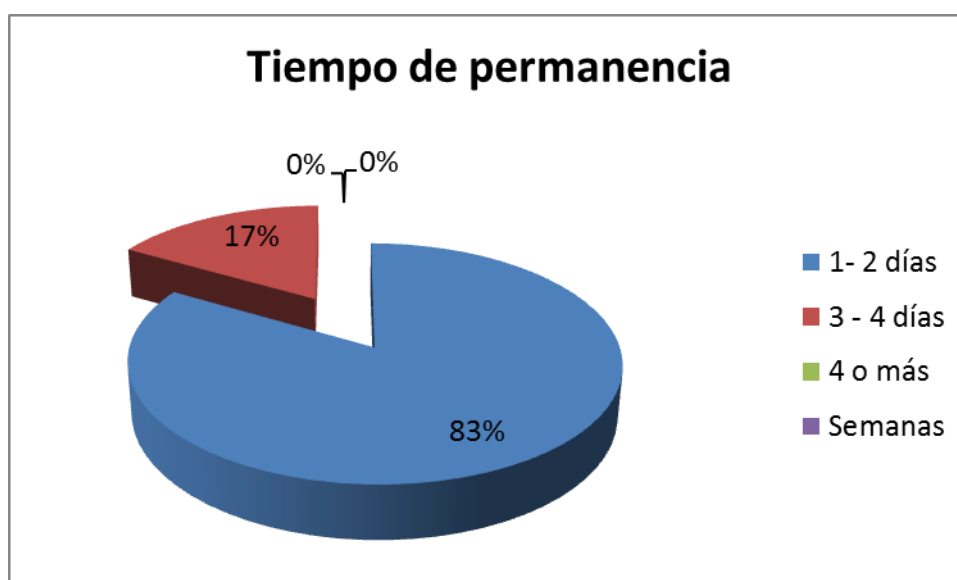
Cuadro 24
TIEMPO DE PERMANENCIA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1- 2 días	5	83%
3 - 4 días	1	17%
4 o más	0	0%
Semanas	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 24



Análisis e Interpretación

En cuanto al tiempo que permanecen los turistas nacionales o extranjeros en las hosterías del cantón Palanda, afirmaron lo siguiente el 83% de 1 a 2 días; el 17% de 3 a 4 días.

Pregunta 9: ¿Cuál es la temporada de mayor afluencia del turista?

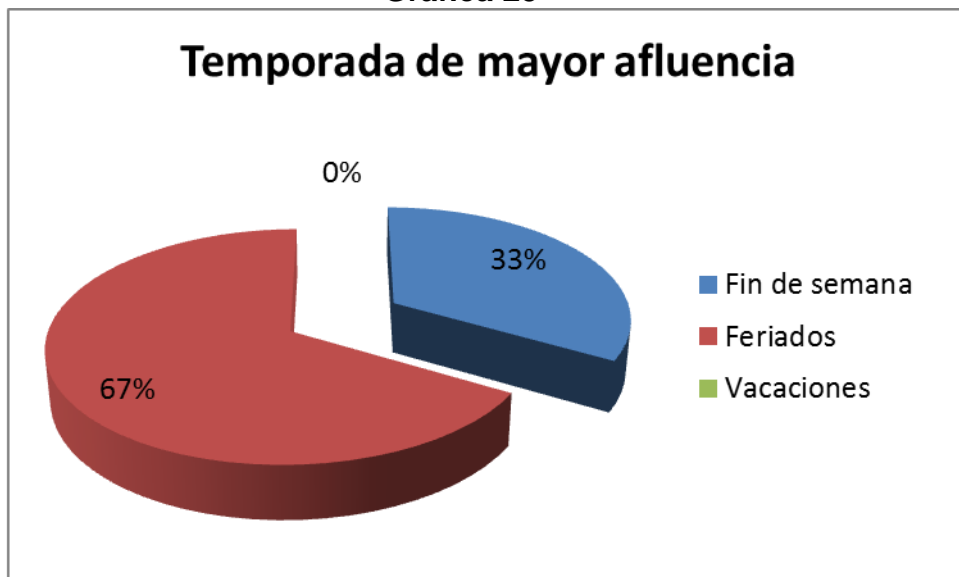
Cuadro 25
TENPORADA DE MAYOR AFLUENCIA

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Fin de semana	2	33%
Feridos	4	67%
Vacaciones	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 25



Análisis e Interpretación

De los encuestados, el 33% aseguran que su visita al Cantón Palanda es en los fines de semana, ya sea por negocios o por visita familiar; en cambio el 67% o sea 4 encuestados afirman que visitan a Palanda los días feriados como navidad, semana santa, día de difuntos, cantonización de Palanda, carnaval, etc.

Pregunta 10: ¿De dónde provienen los turistas al cantón Palanda para alojarse una hostería u hotel?

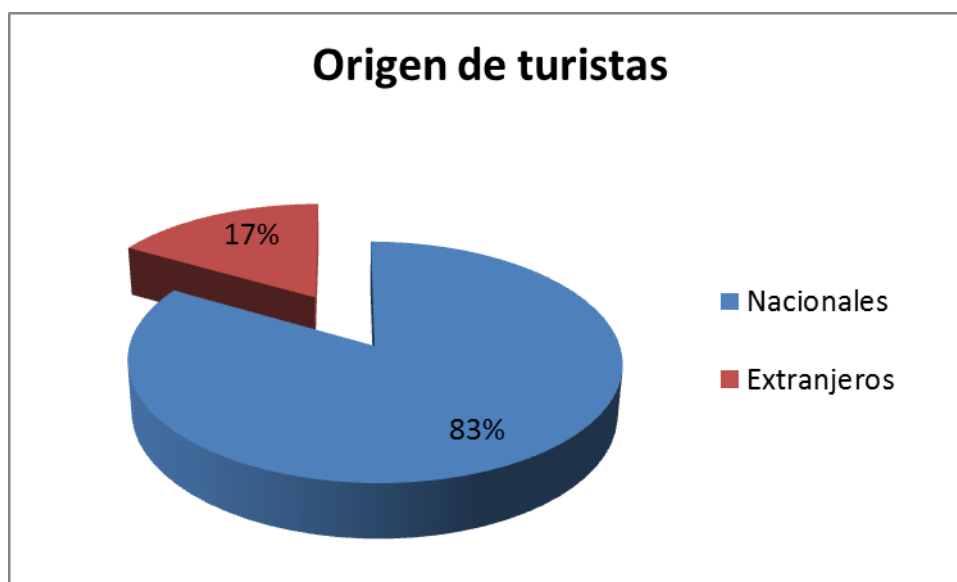
Cuadro 26
ORIGEN DE LOS TURISTAS

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nacionales	5	83%
Extranjeros	1	17%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 26



Análisis e Interpretación

Las 6 personas encuestadas afirmaron que los turistas provienen en un 83% de La ciudad de Loja y del resto del país; en cambio el 17% de fuera del país como Perú Colombia, países Europeos y Norteamérica.

Pregunta 11: ¿De qué manera usted cobra la estadía en su establecimiento?

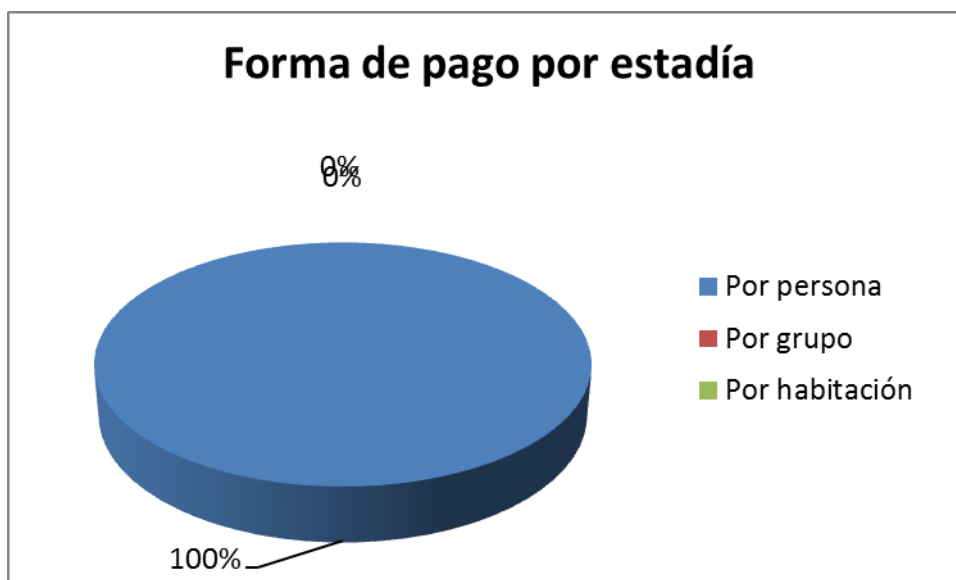
Cuadro 27

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por persona	6	100%
Por grupo	0	0%
Por habitación	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 27



Análisis e interpretación

Todos los encuestados es decir el 100% afirman que el hotel cobra a los turistas su estadía por persona y no por grupo ni por habitación. Les es más favorable esta forma de cobro.

Pregunta 12: ¿Cuál es el precio de los servicios que ofrece su hostería?

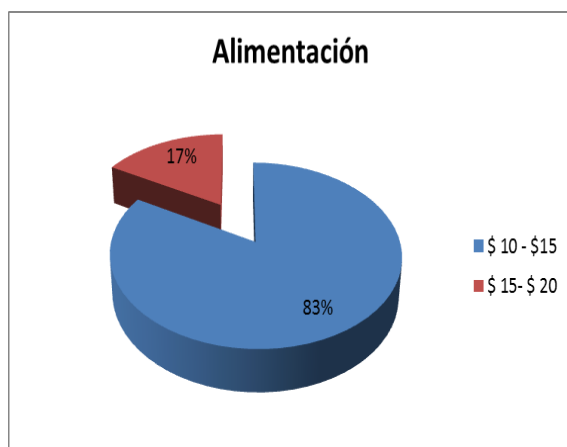
**CUADRO 28
PRECIO DE ALIMENTACION Y ALOJAMIENTO**

SERVICIO	PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alimentación	\$ 10 - \$15	5	83%
	\$ 15- \$ 20	1	17%
	Total	6	100%
Alojamiento	\$ 5 - \$ 10	2	33%
	\$ 5 - \$ 12	1	17%
	\$ 10 -\$ 16	3	50%
Total		6	100%

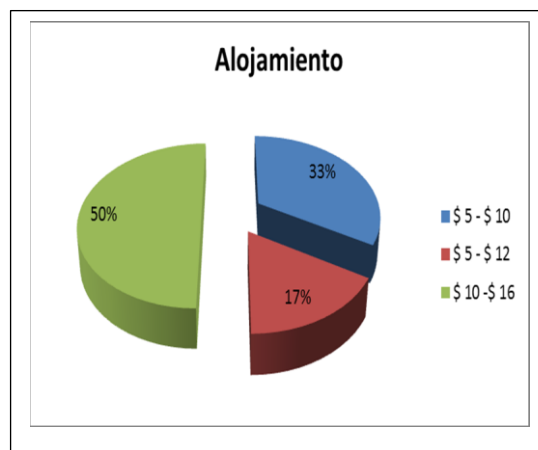
Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 28



Gráfica 29



Análisis e Interpretación

En cuanto a los precios en la alimentación, los encuestados afirmaron lo siguiente: el 83% cobran por este servicio entre \$ 10 a \$ 15; y el 17% entre \$15 a \$ 20. En cuanto al alojamiento sus precios según los encuestados son los siguientes: el 33% están entre \$ 5 a \$ 10; el 17% entre \$5 a \$12; y, el 50% están entre \$ 10 a \$16. Se puede visualizar que los precios están fijados de acuerdo a la competencia.

Pregunta 13: ¿Qué cantidad de turistas visitan mensualmente su hostería u hotel?

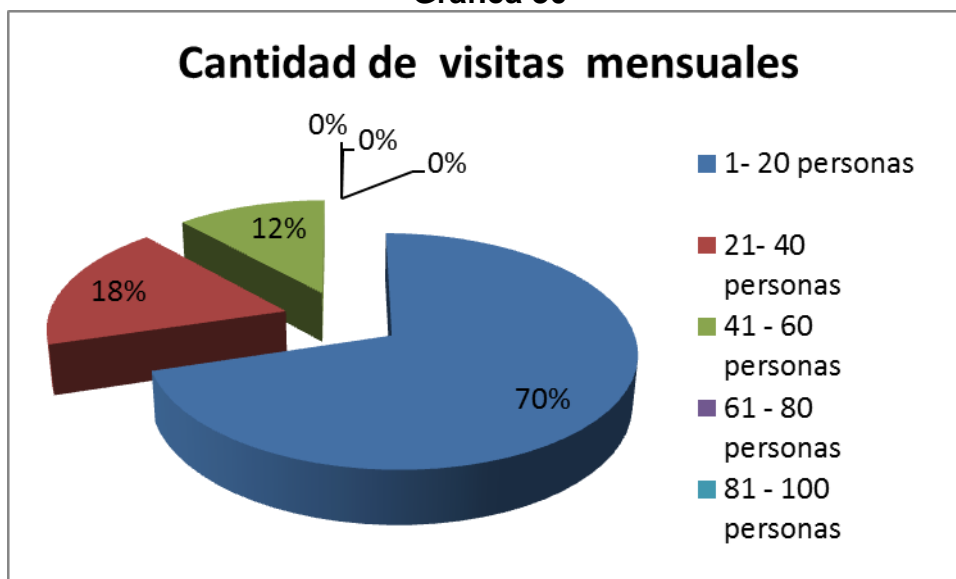
Cuadro 29
CANTIDAD DE VISITAS MENSUALES

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1- 20 personas	390	70%
21- 40 personas	100	18%
41 - 60 personas	65	12%
61 - 80 personas	0	0%
81 - 100 personas	0	0%
101 y más personas	0	0%
Total	555	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 30



Análisis e Interpretación

Los 6 encuestados afirmaron lo siguiente: el 72% aseguran que a sus establecimientos llegan 201 visitas; el 11% 30 visitas; el 18% 50 visitas, en total 281 turistas al mes, y que multiplicadas por 12 meses del año nos da un total de 3.372 visitas.

Pregunta 14: ¿Cómo realiza la venta de los servicios que expende su negocio?

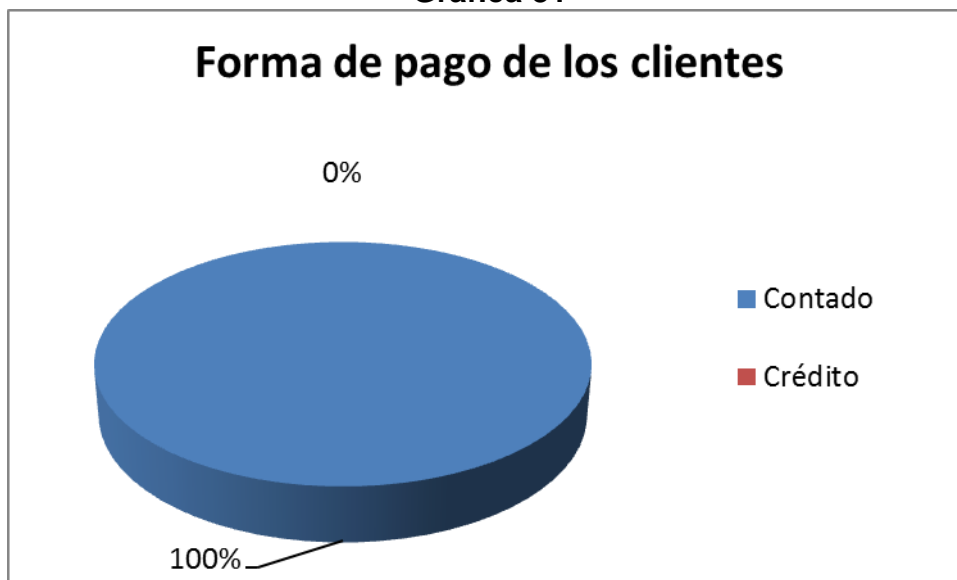
Cuadro 30
CANTIDAD DE VISITAS MENSUALES

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Contado	6	100%
Crédito	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda

Elaboración: El autor

Gráfica 31



Análisis e Interpretación

La forma de pago que se les exige a los turistas por adquirir algún servicio en los hoteles ubicado en el cantón Palanda es según los encuestados al contado, y no al crédito., eso les asegura el cobro de los servicios.

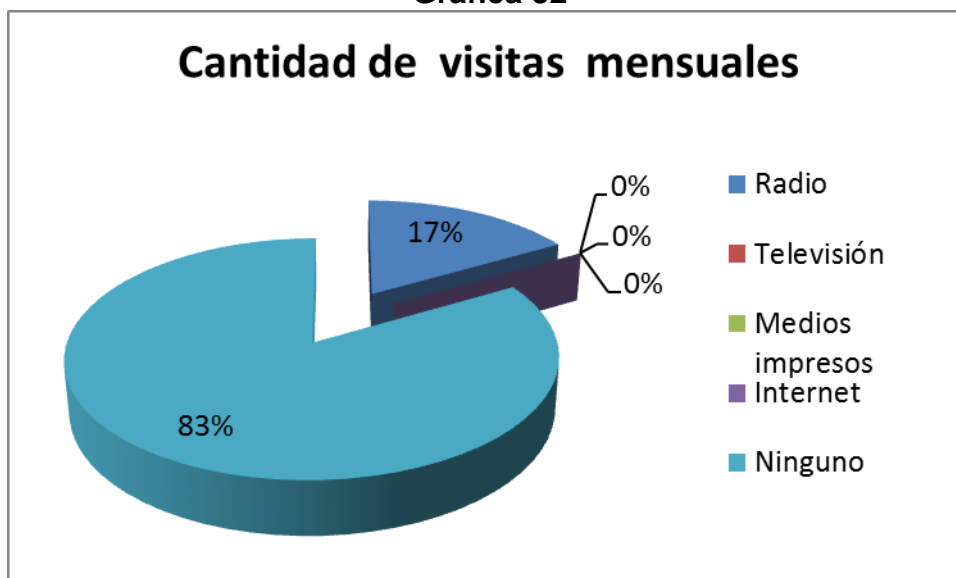
Pregunta 15: ¿Qué medios de comunicación utiliza para promocionar su establecimiento?

**Cuadro 31
MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	1	17%
Televisión	0	0%
Medios impresos	0	0%
Internet	0	0%
Ninguno	5	83%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de hoteles y hosterías del Cantón Palanda
Elaboración: El autor

Gráfica 32



Análisis e Interpretación

Para esta última pregunta, el 17% de las personas encuestadas afirman que utilizan a la radio para dar a conocer a sus hoteles, no han utilizado ni a la televisión, medios impresos, internet, ya los clientes los conocen.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado, es uno de los estudios más importantes y complejos que deben realizarse para la evaluación de proyectos, ya que define el medio en el que habrá de llevarse a cabo el proyecto. En este estudio se analiza el mercado o entorno del proyecto, la demanda, la oferta y la mezcla de mercadotecnia o estrategia comercial dentro de la cual se estudian el producto, el precio, los canales de distribución y la promoción o publicidad.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Una proyección de población es un cálculo que refiere el crecimiento aproximado previsto en el número de habitantes de un lugar para un año futuro dado. Para el siguiente proyecto el tamaño de la población es de 4.685 turistas nacionales y extranjeros que corresponde al potencial turístico que llegó a Palanda en el año 2012, según una investigación de campo realizada por la Municipalidad de Palanda en los establecimientos de alojamiento de las parroquias Palanda y Valladolid, considerados como los centros turísticos más importantes en la zona.

A continuación se la proyecta para diez años de vida útil que tendrá el proyecto, se utilizará la tasa de crecimiento del cantón Palanda según el INEC y el censo 2010 que es de 1.50%.

CUADRO 32

PROYECCIÓN DE TURISTAS DEL CANTÓN PALANDA			
Año	Población	Tasa de crecimiento	Total
2013	4.685	1,50%	4685
2014	4685	1,50%	4755
2015	4755	1,50%	4827
2016	4827	1,50%	4899
2017	4899	1,50%	4972
2018	4972	1,50%	5047
2019	5047	1,50%	5123
2020	5123	1,50%	5200
2021	5200	1,50%	5278
2022	5278	1,50%	5357
2023	5357	1,50%	5437

Fuente: Municipio de Palanda, INEC. Censo 2010

Elaboración: El autor

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda se corresponde con deseos humanos respaldados por el poder adquisitivo. Así pues, existirá demanda de un producto/servicio si hay personas que lo deseen y estén dispuestas a pagar por él (clientes).

La demanda para este proyecto es el total de visitas de los turistas nacionales y extranjeros los cuáles utilizan los servicios de alojamiento y alimentación; por lo tanto el cálculo de la demanda se lo hará en forma global.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado.

La demanda potencial de este proyecto es la siguiente:

**CUADRO 33
DEMANDA POTENCIAL**

Año	Población (turistas nacionales y extranjeros)
2013	4.685
2014	4.755
2015	4.827
2016	4.899
2017	4.972
2018	5.047
2019	5.123
2020	5.200
2021	5.278
2022	5.357
2023	5.437

Fuente: Municipio del Cantón Palanda año 2013
Elaboración: El autor

Procedimiento:

- a) Se tomó de base el cuadro 32 para los 10 años de vida del proyecto.

Año 2013 = 4.685 que son los turistas nacionales y extranjeros que visitan al Cantón Palanda.

DEMANDA REAL

Es la demanda de un producto o servicio que actualmente los clientes adquieren.

Para este proyecto la demanda real es la siguiente:

**CUADRO 34
DEMANDA REAL**

Año	Demanda Potencial	Demanda Real	Consumo Percápita anual	Demanda Real de visitas a una hostería
		69%		
2013	4.685	3.233	19	61.420
2014	4.755	3.281	19	62.342
2015	4.827	3.330	19	63.277
2016	4.899	3.380	19	64.226
2017	4.972	3.431	19	65.189
2018	5.047	3.482	19	66.167
2019	5.123	3.535	19	67.160
2020	5.200	3.588	19	68.167
2021	5.278	3.642	19	69.190
2022	5.357	3.696	19	70.227
2023	5.437	3.752	19	71.281

Fuente: Cuadro 33, 2 y 6.1.

Elaboración: El autor

Procedimiento

- a) Se toma de base el cuadro 33.
- b) De la demanda potencial se saca el 69% porcentaje que es tomado del cuadro 2 de las respuestas afirmativas (245 turistas) que si adquieren un servicio en una hostería.

$$\text{Año 2013} = 4.685 \times 69\% = 3.233.$$
- c) Luego se toma de base el consumo percápita que es obtenido del cuadro 6.1 que se lo logró dividiendo los 391.5 visitas al mes para las 245 respuestas afirmativas que dijeron adquirir servicios en hosterías u hoteles, dando un promedio mensual de 1.59 y anual de 19 visitas a estos establecimientos ($1.59 \times 12 \text{ meses} = 19 \text{ visitas al mes}$)

- a) Por último se multiplica la demanda real por el consumo per cápita anual.

$$\text{Año 2013} = 3.233 \times 19 = 61.420$$

DEMANDA EFECTIVA

Es aquella demanda que estaría dispuesta a adquirir un producto o servicio en el futuro y que tiene la capacidad económica para hacerlo.

**CUADRO 35
DEMANDA EFECTIVA**

Año	Demanda Real de visitas a una hostería	Demanda efectiva de visitas a una hostería
		97%
2013	61.420	59.578
2014	62.342	60.471
2015	63.277	61.378
2016	64.226	62.299
2017	65.189	63.234
2018	66.167	64.182
2019	67.160	65.145
2020	68.167	66.122
2021	69.190	67.114
2022	70.227	68.121
2023	71.281	69.142

Fuente: Cuadro 34, 14
Elaboración: Autor

Procedimiento:

- b) Se toma de base al cuadro 34.
- c) De la demanda real se saca el 97% porcentaje que es tomado del cuadro 14 de las respuestas afirmativas (238 turistas) que si estarían dispuestos a adquirir servicios en una hostería rústica a crearse en el Cantón Palanda.

$$\text{Año 2013} = 61.420 \times 97\% = 59.578$$

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Es el conjunto de propuestas que se hacen en el mercado para la venta de bienes y servicios.

Cuadro 36
OFERTA ANUAL

Año	Oferta proyectada
	2,30%
2013	7.770
2014	7.949
2015	8.132
2016	8.319
2017	8.510
2018	8.706
2019	8.906
2020	9.111
2021	9.320
2022	9.535
2023	9.754

Fuente: Cuadro 29
Elaboración: El autor

Procedimiento

- a) Se toma de base el cuadro 29
- b) Se toma el total de frecuencias que es de 555 visitas al mes que realizan los turistas al Cantón Palanda.
- c) Se multiplica 555 visitas mensuales por 12 meses dando como resultado 6.660 visitas anuales.

- d) Se divide los 6.660 para las 6 personas encuestadas que son propietarios de hoteles del Cantón Palanda, dando como resultado 1.110 que viene a ser el promedio de servicio para cada hotel anual.
- e) Luego los 1.110 se multiplica para todos los oferentes de hoteles que existan en Palanda que son 7, dando un total de 7770 visitas al año.
- f) Luego se proyecta para los diez años de vida útil del proyecto tomando de base la tasa de inflación anual de noviembre 2013 – noviembre 2012.

DEMANDA INSATISFECHA

Se llama demanda Insatisfecha a aquella demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

Para este proyecto se obtuvo los siguientes resultados:

Cuadro 37
DEMANDA INSATISFECHA

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
2013	59.578	7.770	51.808
2014	60.471	7.949	52.523
2015	61.378	8.132	53.247
2016	62.299	8.319	53.981
2017	63.234	8.510	54.724
2018	64.182	8.706	55.477
2019	65.145	8.906	56.239
2020	66.122	9.111	57.011
2021	67.114	9.320	57.794
2022	68.121	9.535	58.586
2023	69.142	9.754	59.389

Fuente: Cuadro 35 y 36

Elaboración: El autor

Demanda Insatisfecha = Demanda – Oferta

Año 2013 = 59.578 – 7.770 = 51.808

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

“Es el proceso que incluye la investigación, promoción, venta y distribución de un producto o servicio. La comercialización abarca una amplia gama de prácticas, entre ellas propaganda, publicidad, promoción, determinación de precios y embalaje.”³³

PRODUCTO (SERVICIO)

Es todo bien o servicio, que sea susceptible de ser vendido. En este caso la Hostería a implantarse ofrecerá los siguientes servicios:

Alojamiento:



³³ http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_distribuci%C3%B3n

- Habitaciones simples
- Habitaciones dobles

Alimentación:



- Desayunos
- Almuerzos
- Meriendas

PRECIO

Para obtener el precio por visita (alojamiento y alimentación) se tendrá que tener en cuenta lo siguiente:

- Costos generales de los servicios
- Utilidad.

Además se tomará en cuenta a la competencia, con la finalidad de no elevar muchos los precios o viceversa, no tener precios muy irrisorios que afecten a la rentabilidad de la empresa.

PLAZA

Es el circuito a través del cual los fabricantes (o productores) ponen a disposición de los consumidores (o usuarios finales) los productos para que los adquieran.

La hostería a crearse tendrá el siguiente canal de distribución de sus servicios:



PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

La estrategia publicitaria seleccionada para promocionar la hostería rústica en el Cantón Palanda es a través de la elaboración de páginas web, debido

a que el proyecto está destinado a turistas tanto nacionales como extranjeros. También se utilizarán los trípticos de fácil distribución para el mercado meta, las mismas que además de su diseño llamativo contendrán una información básica de los servicios de alojamiento y alimentación que este lugar les ofrecerá., se contará con prensa escrita y radio.

PROMOCIÓN:

Las promociones será una estrategia primordial para atraer a los turistas nacionales y extranjeros. Estas estarán enfocadas a:

- Descuentos por la adquisición de paquetes
- A media tarde chocolate caliente
- Paseo por el pueblo

El tríptico es será el siguiente:

Parte anterior

Nuestra misión

Brindar con eficiencia y eficacia los servicios de alojamiento y alimentación a turistas nacionales y extranjeros con el fin de propagar el turismo en nuestro Cantón Palanda .

Nuestra visión

Ser una de las mejores hosterías rústicas del Cantón Palanda, reconocida a nivel nacional e internacional de acuerdo a los procedimientos y estándares de calidad, en la cual se disfrutará de una hospitalidad y servicios sin comparación.

Estamos ubicados en el Cantón Palanda, Provincia de Zamora Chinchipe a 500 metros del centro de la ciudad.



Servicios que ofrecemos:



**Confortables habitaciones
(Simple y dobles)**



**Alimentación (Desayunos,
Almuerzos y Meriendas)**

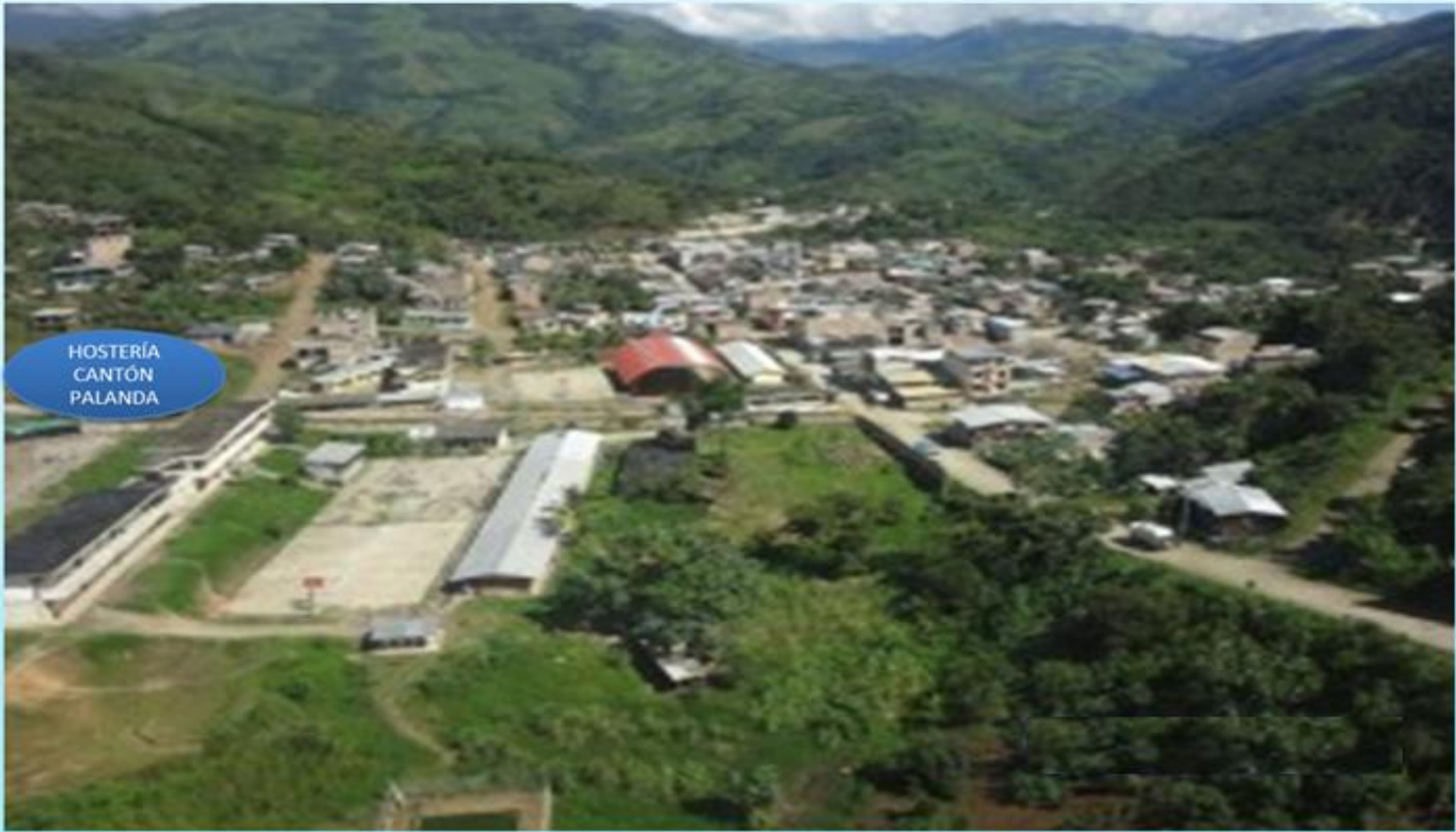
**Hostería Rústica
De Palanda**
«El Refugio»



*El rincón más
lindo del
Ecuador*

Parte posterior

LUGAR ESPECÍFICO DE LA HOSTERÍA DE PALANDA



ESTUDIO TÉCNICO

La parte del estudio técnico dentro de un proyecto comprende dos partes: el tamaño y su localización. La primera comprende la capacidad instalada y la capacidad utilizada; y la localización está enfocada a la macro y microlocalización.

TAMAÑO

Viene a ser la capacidad de producción durante un tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto que se trate.

Para este proyecto se calculará la capacidad instalada y la capacidad utilizada:

CAPACIDAD INSTALADA

Viene a ser el volumen total de producción que una empresa puede tener en sus productos o servicios de acuerdo con su infraestructura.

La Hostería rústica a implantarse ofrecerá el servicio de hospedaje incluido el de alimentación. Contará con 13 habitaciones, de las cuales 4 serán unipersonales y 9 dobles, teniendo una capacidad para acoger a 22 turistas

nacionales o extranjeros al día, al mes tendrá 660 ($22 \times 30 = 660$); y al año se acogerán 7.920 personas ($660 \times 12 \text{ meses} = 7920$). Lográndose a cubrir el 15.29% de la demanda insatisfecha que para el año 2013 asciende 51.808 de turistas nacionales y extranjeros.

Cuadro 38
CAPACIDAD INSTALADA DE SERVICIOS DE ALOJAMIENTO Y ALIMENTACION ANUAL

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA DE VISITAS DE TURISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS	SERVICIOS (ALOJAMIENTO Y ALIMENTACION) PROYECTADOS	% DE SITUACIÓN DE DEMANDA INSATISFECHA
2013	51.808	7.920	15,29

Fuente: Cuadro 37

Elaboración: El autor

CAPACIDAD UTILIZADA

Viene a ser una parte del total de la capacidad de producción que tiene una empresa.

En este caso la Hostería rústica tendrá la siguiente capacidad utilizada. Comenzará por utilizar sus instalaciones en un 80% durante los cuatro primeros años acogiendo a 6.336 turistas nacionales y extranjeros; seguidamente utilizará el 90% durante los otros cuatro años con un total de 7.128 turistas; y por último el 95% los dos últimos años con un alcance de 7.524 visitas. No llegará a utilizar el 100% debido a que ninguna empresa labora al 100%.

Cuadro 39
CAPACIDAD UTILIZADA

AÑO	SERVICIOS PROYECTADOS (de visitas de turistas nacionales y extranjeros)	% CAPACIDAD UTILIZADA	CAPACIDAD UTILIZADA
2014	7.920	80%	6.336
2015	7.920	80%	6.336
2016	7.920	80%	6.336
2017	7.920	80%	6.336
2018	7.920	90%	7.128
2019	7.920	90%	7.128
2020	7.920	90%	7.128
2021	7.920	90%	7.128
2022	7.920	95%	7.524
2023	7.920	95%	7.524

Fuente: Cuadro 38
Elaboración: El autor

LOCALIZACIÓN

Tiene la finalidad de conocer el lugar donde una empresa se ubicará para comenzar a funcionar.

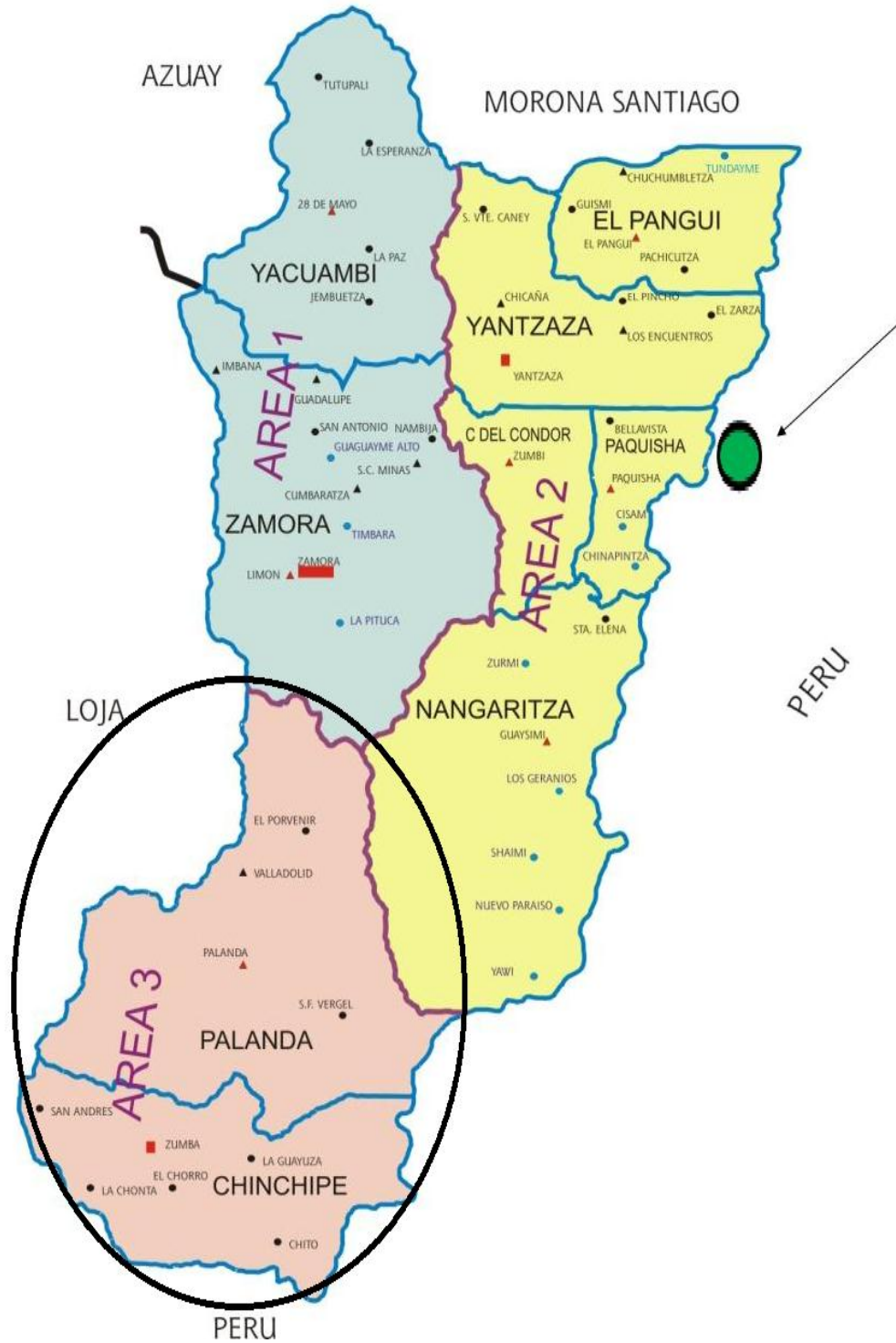
Para la hostería rústica a implementarse se tomará en cuenta la micro y macro localización:

Macrolocalización

Es el lugar donde una empresa se ubicará para comenzar a laborar. Este proyecto estará ubicada en el Cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe.

Cantón: Palanda, Provincia de Zamora Chinchipe

PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE



MICRO LOCALIZACIÓN

Es el lugar específico en donde una empresa se localiza para comenzar a funcionar como tal. Para lo cual se toma en cuenta factores como:

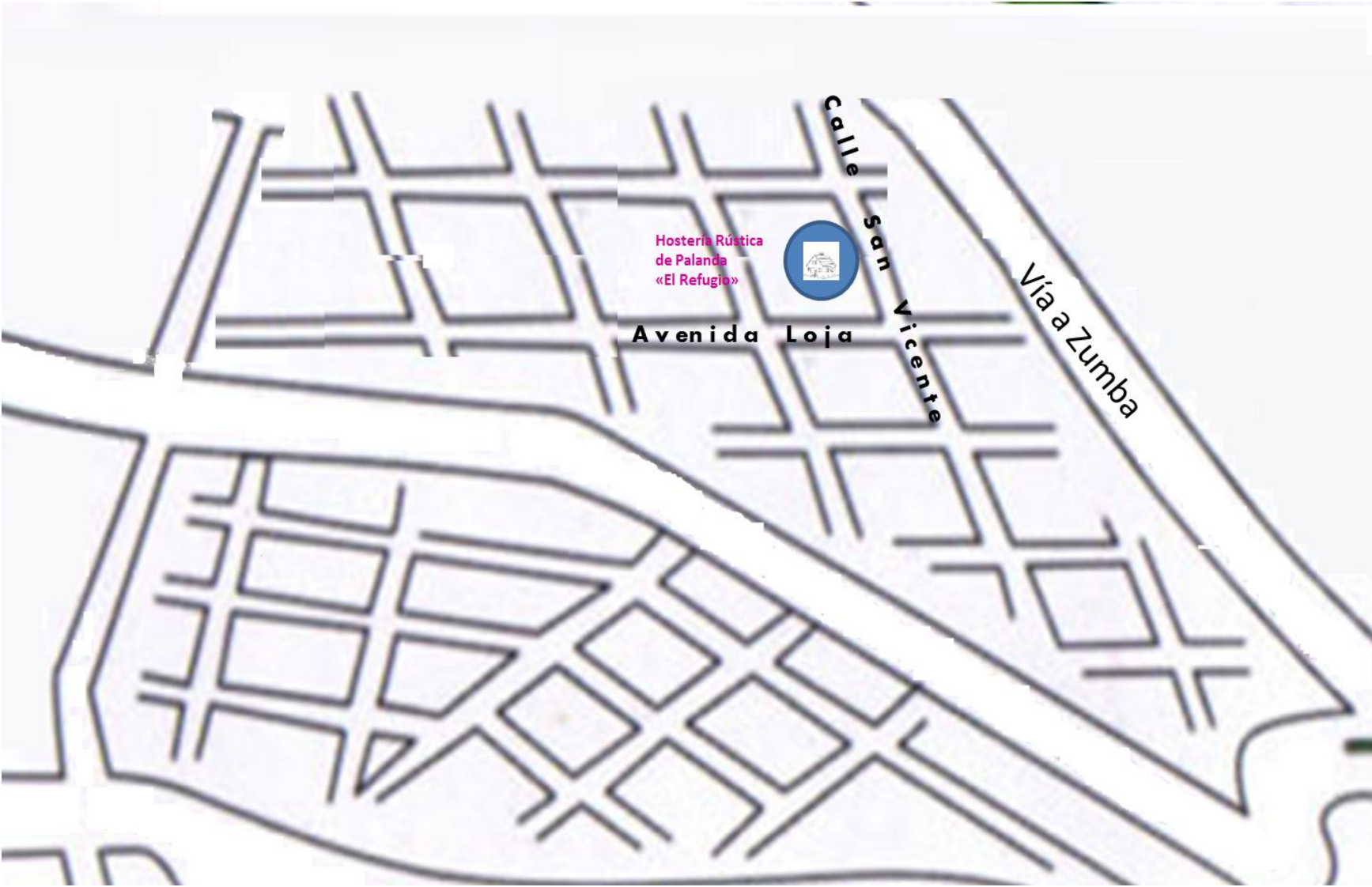
- ❖ Localización de las materias primas.
- ❖ Disponibilidad de la mano de obra.
- ❖ Terrenos disponibles.
- ❖ Combustible industrial.
- ❖ Facilidades de Transporte.
- ❖ Localización del mercado y su magnitud.
- ❖ Facilidades de distribución
- ❖ Disponibilidad de energía eléctrica.
- ❖ Disponibilidad de agua.
- ❖ Condiciones de vida
- ❖ Leyes y reglamento
- ❖ Estructura tributaria.
- ❖ Clima.

Se utilizará la presente matriz de puntuación para llegar a determinar el lugar exacto de la Hostería Rústica a implantarse:

Se presenta la comparación de los lugares A, B, y C, asignando el peso de 1 a 10 a cada uno de los factores o elementos y el que tenga mayor puntuación será el lugar escogido para esta hostería.

IDEA DE NEGOCIO / PROYECTO: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA RÚSTICA EN EL CANTÓN PALANDA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE".							
PARROQUIA / CANTÓN / CIUDAD: CANTON PALANDA							
MICROLOCALIZACIÓN:							
A	12 de Febrero entre Eloy Alfaro y Mercadillo						
B	Heroes de Paquisha Y Juan Montalvo						
C	BARRIO LA DOLOROSA Calle San Vicente y Avenida Loja						
MICRO LOCALIZACIÓN							
ELEMENTO	P (%)	A	P	B	p	C	P
1) Acceso a mercados	30	7	210	9	270	10	300
2) Acceso a mts. primas	20	7	140	8	160	10	200
3) Disponibilidad de:							
a. M.O. Calificada	6	7	42	9	54	10	60
b. M.O. No. Calif.	6	8	48	9	54	10	60
4) Acceso de M. de Obra:							
a. Calificada	2	7	14	8	16	9	18
b. No calificada	2	7	14	8	16	9	18
5) Transporte:							
a. Disponibilidad	3	9	27	9	27	9	27
b. Costos	3	9	27	8	24	9	27
6) Agua	2	9	18	9	18	10	20
7) Energía eléctrica	2	9	18	9	18	10	20
8) Combustible	2	9	18	8	16	10	20
9) Apoyos Legales	1	9	9	7	7	10	10
10) Drenaje	2	9	18	8	16	9	18
11) Servs. Médicos	2	8	16	7	14	10	20
12) Servs. De seguridad	1	9	9	8	8	9	9
13) Educación	1	9	9	7	7	10	10
14) Clima	1	9	9	8	8	9	9
15) Terreno							
a. Extensión	3	9	27	8	24	9	27
b. Costo	3	9	27	6	18	8	24
16) Actitud de la comunidad	7	8	56	8	56	9	63
17) Restricciones ambientales	1	3	3	2	2	9	9
18) Otros	0	0	0	0	0	0	0
SUMA	100	170	759	163	833	198	969

El lugar exacto de la hostería rústica a implantarse será en el Barrio La Dolorosa, ya que según la matriz el puntaje más alto es de 969 puntos, por contar con factores que le permitan funcionar correctamente. Representado gráficamente este lugar es el siguiente:



INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto tiene que ver con la descripción del producto, el flujo de proceso, el requerimiento de materia prima y todos los equipos y maquinaria que se necesitará para el funcionamiento de una empresa y la distribución de la planta. A continuación se explicará cada uno de los factores anotados.

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

La hostería rústica a crearse en el Cantón Palanda ofrecerá dos clases de servicios a los turistas nacionales y extranjeros, así:

Servicio de alojamiento

Se contará con habitaciones rústicas simples y dobles con todos los servicios básicos.



- Habitaciones simple
- Habitaciones dobles

Alimentación:



- Desayunos
- Almuerzos
- Meriendas

Proceso de Producción

Es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor”.³⁴

A continuación se expone los procesos de producción (servicios) para esta hostería:

ALOJAMIENTO

- El cliente llega a la Hostería El Refugio.
- El cliente saluda y pide información a la Recepcionista.
- El Recepcionista verifica la disponibilidad de alojamiento.
- El cliente manifiesta las necesidades que tiene en cuanto a su alojamiento.
- El Recepcionista realiza el registro legal del cliente.
- El Recepcionista emite factura .
- El cliente cancela el servicio.
- El recepcionista entrega las llaves.

³⁴ <http://definicion.de/proceso-de-produccion/#ixzz2wHHg9FEB>

- El maletero lleva el equipaje y lo dirige hacia la habitación a hospedarse.

ALIMENTACIÓN

- El cliente se dirige al restaurante.
- El cliente saluda y averigua información.
- El mesero verifica la disponibilidad de alimentación.
- El mesero entrega la carta.
- El mesero realiza el pedido
- El mesero registra la orden
- El cocinero prepara el pedido
- El mesero sirve los alimentos
- El cliente degusta la comida
- El mesero emite consumos
- La recepcionista realiza factura
- El cliente paga por el pedido






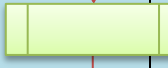






Flujo de Proceso

Son modelos esquemáticos (dibujos) que muestran el proceso de cómo elaborar un producto o cómo proporcionar un servicio a través de los departamentos de una planta.

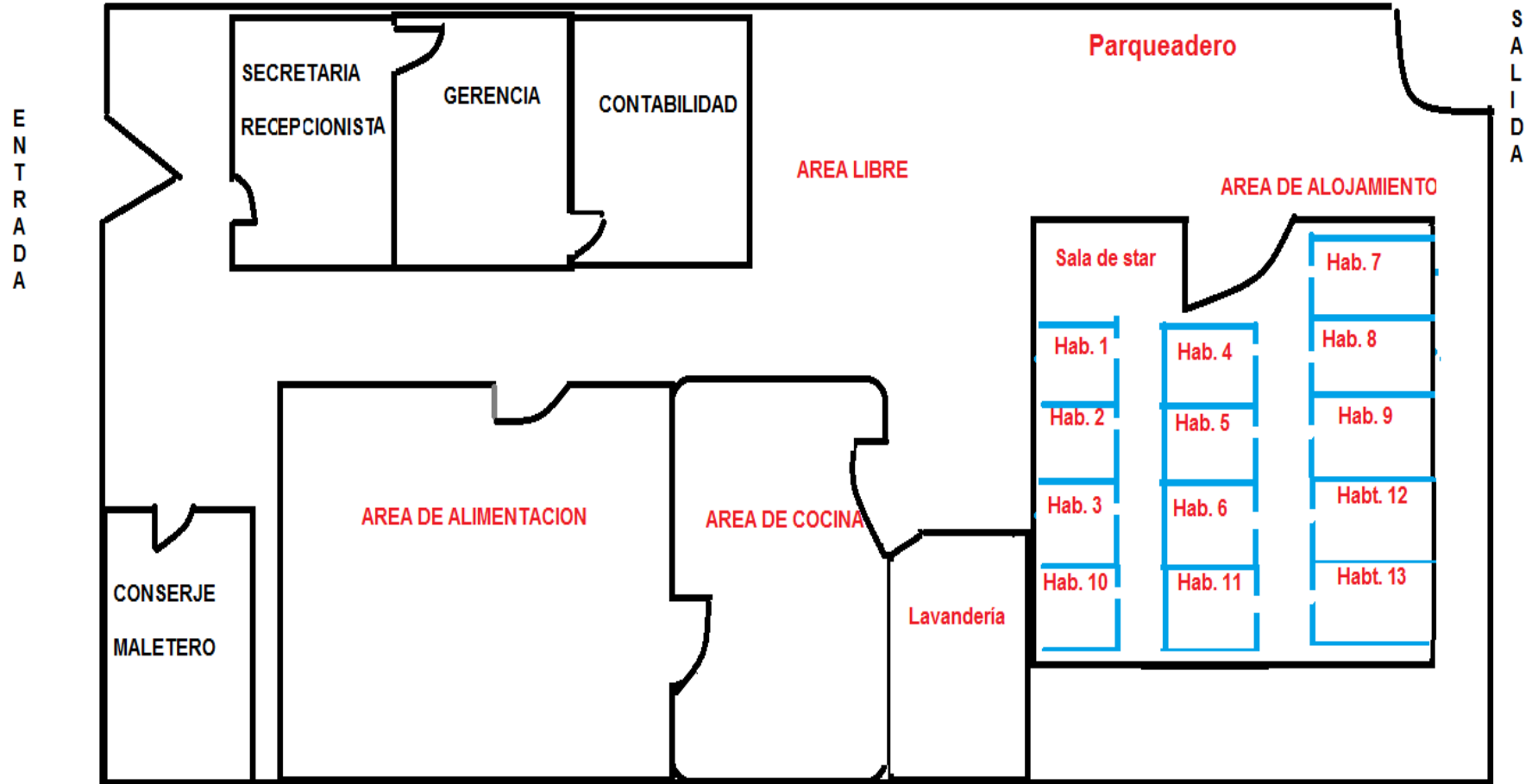
**FLUJO GRAMA DE PROCESO DE ALOJAMIENTO DE LA HOSTERÍA
“EL REFUGIO” DEL CANTON PALANDA**

ACTIVIDADES	CLIENTE	RECEPCIONISTA	MALETERO	TIEMPO
Llega el cliente				1 minuto
Saluda y averigua información				2 minuto
Verifica la disponibilidad de alojamiento				1 minuto
Manifiesta necesidades				2 minuto
Registro legal del cliente				3 minuto
Se emite factura				3 minuto
Cancelación del servicio				1 minuto
Entrega de llaves				1 minuto
Se lleva las maletas del cliente al cuarto				5 minuto
TOTAL				16 minutos por persona

**FLUJO GRAMA DE PROCESO DE ALIMENTACIÓN DE LA HOSTERÍA
“EL REFUGIO” DEL CANTÓN PALANDA**

ACTIVIDADES	CLIENTE	MESERO	COCINERO	RECEP.	TIEMPO
Llega el cliente al Restaurante					2 minuto
Saluda y averigua información					1 minuto
Verifica la disponibilidad de alimentación					1 minuto
Entrega la carta					2 minuto
Realiza el pedido					2 minuto
Registra la orden					2 minuto
Prepara el pedido					3 minuto
Sirve el alimento					5 minuto
Degusta la comida					15 minuto
Emite consumos					2 minuto
Realiza factura					2 minuto
Cancela el pedido					1 minuto
Total					38 minuto por persona


Diseño y Distribución de la Planta



REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO, MOBILIARIO, HERRAMIENTAS, EQUIPO DE OPERACIÓN, MENAJE, MATERIA PRIMA, RECURSOS HUMANOS.

MAQUINARIA Y EQUIPO

<p><u>Cocina Industrial</u></p>  <p>Características: Dimensiones, 35*70 cm Patas largas DE 70 cm Elaborada en angulo de 3/4 por 2mm Con toll galvanizado Parrilla soldada Cabezote de aluminio. Bandeja retenedora.</p>	<p><u>Refrigeradora Indurama</u></p>  <p>Características: RML267 JEEBO No Frost Color blanco 267 lts de capacidad Eficiencia A</p>	<p><u>Horno – micondas</u></p>  <p>Características: Una gaveta , 2 bandejas, tablero electrónico capacidad para programar 16 recetas, alarma, viene con función de vapor de agua para hornear pan. viene con mesa base que funciona como escabiladero y dos latas grandes. tamaño: 1.39 cm largo, 93 cm alto, 66 cms profundidad. temperatura de 0 A 300°, PESO 107 K.</p>	<p><u>Tostadora</u></p>  <p>Características: Potencia: 900 W. 2 ranuras de ancho especial. 6 niveles de ajuste para una gestión precisa del tostado. Parada automática. 6 indicadora luminosos Tecla parada (detiene la cocción y expulsa la tostada).</p>
<p><u>Licudadora</u></p>  <p>Características: Capacidad máxima vasos en litros:G 1.25 Materia del vaso: plástico Empaque de: hule Número de aspas: 4 Material de aspas: acero inoxidable</p>	<p><u>Minicomponente</u></p>  <p>Características: Salida: Rms 160 Watts Bocina de fibra Aramida Bluetooth Ipod Dock Reproducción de DVD</p>	<p><u>DVD</u></p>  <p>Características: Reproducción de vídeo Formatos de compresió: DivX Ultra, MPEG1, MPEG2, MPEG4 Sistema reproducción discos de vídeo: NTSC, PAL Soportes de reproducción ópticos. Discos reproducibles: CD, CDDA, CD-R/CD-RW, DVD, DVD +R/+RW, DVD -R/-RW, Disco de imágenes Kodak, SVC</p>	<p><u>Batidora manual</u></p>  <p>Características: AB-554 Accesorios amasadores. Accesorios batidores. Botón eyector. 5 velocidades + función turbo.</p>

<p><u>Televisor Led</u></p>  <p>HD Reproductor de medios 2 entradas HDMI 1 entrada USB</p>	<p><u>Secadora de cabello</u></p>  <p>Tipo profesional unas medidas de 33x27x22 cm y un peso de 512 gramos</p>	<p><u>Planchadora industrial</u></p>  <p>Características: Posee una rápida emisión de vapor, remueve las arrugas 5 veces más rápido que la plancha tradicional y dispone de ruedas que le permiten un fácil desplazamiento.</p>	<p><u>Lavadora y secadora de ropa</u></p>  <p>Características: Lavadora y secadora en una sola máquina. Fácil de usar con controles electrónicos y display digital. Con carga frontal, la lavadora cuenta con capacidad para lavado de 26 libras y características como 14 ciclos de lavado, 5 opciones de enjuague, dispensador de detergente y suavizante. Mientras que la capacidad de la secadora es para 13 libras, 5 niveles de temperatura, secado pro tiempo, opción planchado fácil que evita las arrugas y filtro de auto-limpieza.</p>
--	--	---	--

MOBILIARIO (MUEBLES Y ENSERES):

<p>Camas de 2 plazas</p> 	<p>Camas de 1 ½ plaza</p> 	<p>Veladores</p> 	<p>Closets</p> 
<p>Escritorios de madera rústicos</p> 	<p>Mesas de madera rústica para restaurante</p> 	<p>Sillas para restaurante rústicas</p> 	<p>Juego de muebles rústico (star)</p> 
<p>Mesas redondas de madera rústicos</p> 	<p>Sillas de madera rústicas para departamentos administrativos</p> 	<p>Muebles (anaqueles) de cocina</p> 	

HERRAMIENTAS

Equipo de electricidad	Herramientas para vehículos	Equipo de gasfitería
		









EQUIPO DE OPERACIÓN (SEGURIDAD INDUSTRIAL)

<p data-bbox="300 882 536 904">Lámparas de emergencia</p> 	<p data-bbox="655 882 855 904">Extintor de fuego</p> 	<p data-bbox="1045 882 1145 904">Manguera</p> 
<p data-bbox="300 1167 491 1189">Guantes desechables</p> 	<p data-bbox="655 1167 839 1189">Gorros desechables</p> 	<p data-bbox="1045 1167 1209 1189">Zapatos cómodos</p> 
<p data-bbox="300 1406 456 1429">Guantes de látex</p> 	<p data-bbox="655 1406 759 1429">Uniformes</p> 	<p data-bbox="1045 1406 1129 1429">Botiquín</p> 
<p data-bbox="408 1720 520 1742">Mascarillas</p> 		

MENAJE DE HOSPEDAJE

<p>Colchones de 2 plazas</p> 	<p>Colchones de 1 ½ plaza</p> 	<p>Juego de sábanas de 2 plazas</p> 	<p>Cubre camas</p> 
<p>Cortinas</p> 	<p>Juegos de toallas</p> 	<p>Cortinas de baño</p> 	<p>Almohadas</p> 
<p>Cobijas</p> 	<p>Juego de sábanas de 1 ½ plazas</p> 	<p>Espejos de baños</p> 	<p>Armadores</p> 
<p>Lámparas</p> 			

MENAJE DE RESTAURANTE Y COCINA

<p>Manteles de mesa</p> 	<p>Cubre mantel</p> 	<p>Servilletas de tela</p> 	<p>Baldes plásticos</p> 
<p>Coladores</p> 	<p>Juego de cubiertos</p> 	<p>Juegos de vasos</p> 	<p>Juego de ollas</p> 

<p>Juego de sartenes</p> 	<p>Juego de cucharones</p> 	<p>Juegos de cuchillos</p> <p>CUCHILLOS DE COCINA</p> 	<p>Juego de reposteros</p> 
<p>Juego de copas</p> 	<p>Juego de vajilla</p> 	<p>Tanque de gas</p> 	<p>Juego de jarras</p> 
<p>Set de toallas de cocina</p> 	<p>Paila gruesa</p> 	<p>Juego de tabla para picar</p> 	

MATERIA PRIMA

- Huevos
- Frutas
- Arroz
- Carne rojas
- Carne blancas
- Pescado
- Pan
- Condimentos
- Hortalizas
- Legumbres
- Lácteos
- Embutidos
- Vinos
- Agua mineral
- Agua natural
- Otros

RECURSOS HUMANOS

- 1 Gerente
- 1 Secretaria- Recepcionista
- 1 Cocinero
- 2 Mesero

- 1 Asesor Jurídico
- 1 Conserje – Maletero
- Mucamas

Además la hostería contará con:

a. Útiles de aseo y limpieza

- Escobas
- Trapeadores
- Toallas de manos
- Desodorizantes ambientales
- Papeles higiénicos
- Detergentes
- Cestos de basura
- Fundas de basura
- Sachet de shampoo
- Cloro
- Jabones de tocador

b. Publicidad y Propaganda

- Radio
- Trípticos

c. Gastos generales de fabricación

- Agua
- Luz
- Teléfono
- Internet

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

“En la organización empresarial se distinguen dos aspectos importantes: a) la selección de su forma jurídica para constituir la empresa que ha de llevar a cabo el proyecto y, b) la organización técnica y administrativa de la empresa que ha de permitir operar y dirigir satisfactoriamente las actividades de la misma”.³⁵

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

BASE LEGAL

Para elegir la forma jurídica de la organización de la empresa que ha de constituirse deben tomarse en cuenta los siguientes factores:

- El tipo y complejidad de las actividades a realizar.
- Las características de los socios.
- Los riesgos que los socios estén dispuestos a admitir.
- La magnitud de los recursos financieros requeridos.
- La forma en que deba ser administrada la sociedad.
- La estabilidad y flexibilidad que deba tener la sociedad

Las formas básicas de organización empresarial son:

- Empresas individuales.
- Sociedad colectiva.

³⁵ 8 Ing. Humberto Soto (et. al.), p. 205.

- Sociedad de responsabilidad limitada.
- Sociedad anónima.

Para el presente proyecto se optará por la Compañía de Responsabilidad Limitada, que es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales, hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá las palabras “COMPAÑÍA LIMITADA” o su correspondiente abreviatura

MINUTA DE CONSTITUCIÓN

Para poder establecer la empresa, será necesaria la elaboración de una escritura pública de constitución de la sociedad, mediante la comparecencia de los socios ante un notario público; la escritura deberá contener lo siguiente:

- Lugar y fecha en que se celebre el acto;
- Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;
- La clase de sociedad constituya;
- La finalidad de la sociedad;
- Su razón social o su denominación;
- Su duración o la declaración expresa de constituirse por tiempo indeterminado;

- El importe del capital social; cuando el capital sea variable, se indicará el mínimo;
- La expresión de lo que cada socio aporta en dinero o en otros bienes y el valor atribuido a éstos;
- El domicilio de la sociedad;
- La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;
- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;
- La manera de hacer la distribución de las utilidades o pérdidas entre los socios;
- El importe de las reservas;
- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente;
- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad; y
- El modo de proceder a la elección de las liquidaciones cuando no hayan sido designados anticipadamente.

SEÑOR NOTARIO:

Sírvase elevar a escritura pública e incorporarla en el Protocolo de la Notaría a su cargo, la presente minuta de constitución de una Compañía Limitada, la misma que se estipula bajo las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura la señorita Rosa Beatriz Jara y la señora Mayra Torres Ordóñez, domiciliadas en la ciudad de Loja.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Las comparecientes declaran que constituyen, por la vía simultánea, como en efecto lo hacen, una compañía limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTOS SOCIALES.

CAPITULO I

DENOMINACIÓN, NACIONALIDAD, DOMICILIO, PLAZO Y OBJETO.

Art. 1.- Denominación.- La compañía se denomina “HOSTERÍA RÚSTICA EL REFUGIO CIA. LTDA.”

Art. 2.- Nacionalidad.- La compañía es de nacionalidad ecuatoriana. Está sujeta a las leyes de la República del Ecuador, especialmente a la Ley de Compañías, y a los presentes estatutos.

Art. 3.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es la ciudad de Loja, sin perjuicio de que pueda establecer sucursales, agencias, oficinas o delegaciones en cualquier lugar del país o del exterior, sometiéndose a las formalidades correspondientes.

Art. 4.- Plazo de duración.- La compañía tendrá un plazo de duración de diez años, contados a partir de la fecha de inscripción de la presente escritura en el Registro Mercantil. Este plazo podrá ser prorrogado o reducido por resolución adoptada por la Junta General de Accionistas. Así mismo la Compañía podrá disolverse en forma anticipada, por resolución de la Junta General o por las causas previstas en la Ley.

Art. 5.- Objeto Social.- La compañía tiene como objeto social principal la prestación de servicios de alojamiento y alimentación para turistas nacionales y extranjeros. Para realizar su objetivo la compañía podrá realizar todo tipo de actos civiles y mercantiles permitidos por la Ley y que se relacionen con su objeto.

CAPITULO II

CAPITAL, ACCIONES Y ACCIONISTAS.

Art. 6.- Capital Social.- La Compañía tiene un capital social de CIENTO SEIS MIL CUATROCIENTE DIECISEIS DÓLARES CON SESENTA Y DOS SENTAVOS (\$ 106.416,62), acciones ordinarias y nominativas de US \$ 1.00 dólar de valor cada una, numeradas del 001 al 106.3416, 62inclusive.

Art. 7.- Título de acciones.- La compañía entregará a cada uno de las accionistas los correspondientes títulos de acciones, los que estarán firmados por el Presidente y Gerente de la misma o por quienes se encuentren haciendo sus veces. Cuando las acciones no se encuentren

liberadas la compañía entregará a las accionistas certificados provisionales que reunirán los requisitos legales correspondientes.

Art. 8.- Anulación de Títulos.- En el caso de extravío o destrucción de un título o de un certificado provisional, la compañía podrá disponer la anulación del título o certificado, previo el cumplimiento de las formalidades legales y dispondrá se confiera uno nuevo al accionista. La anulación extinguirá todos los derechos inherentes al título o certificado anulado.

Art. 9.- Condominio de acciones.- Cuando por cualquier causa una acción llegare a pertenecer a más de una persona, deberán los copropietarios designar a un apoderado para que los represente en la compañía, con todos los derechos y obligaciones que la ley concede a las accionistas.

Art. 10.- Aumento y disminución del capital.- El capital de la compañía podrá ser aumentado o disminuido en cualquier tiempo, cuando así lo acordaren la Junta General de Accionistas convocada expresamente para ello. Para el caso de aumento de capital, la Junta General resolverá sobre la forma de pago del mismo, en cuyo evento las accionistas tendrán derecho preferente para suscribirlo en proporción a las acciones que posean al momento de resolver el aumento, siempre que no se encuentren en mora en el pago del capital anterior.

Art. 11.- Certificado de preferencia.- El derecho preferente para la suscripción de acciones, se incorporará en el certificado para que se pueda negociar libremente, en bolsa o fuera de ella. Dichos certificados darán derecho a sus titulares o adquirientes a suscribir las acciones determinadas

en el certificado, sin ninguna condición adicional, dentro del plazo de vigencia del mismo.

Art. 12.- Representación a los accionistas.- Las accionistas concurrirán a las Juntas Generales por sí o por medio de representantes. En este último caso la representación se conferirá mediante carta poder, con el carácter de especial para cada reunión, salvo que se trate de una representación legal o de que exista poder notarial.

Art. 13.- Responsabilidad.- Las accionistas responden por las obligaciones sociales hasta el monto del valor de las acciones por ellas suscritas.

Art. 14.- Libro de acciones y accionistas.- La compañía llevará un libro de acciones y accionistas en el que anotarán los nombres de los tenedores de las acciones así como todas las transferencias o transmisiones que se produzcan.

Art. 15.- Negociación de acciones.- Las acciones de la compañía son libremente negociables, sin que exista limitación alguna al respecto.

CAPITULO III

EJERCICIO ECONÓMICO, BALANCES, RESERVAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

Art. 16.- Ejercicio económico.- El ejercicio económico de la compañía será anual y terminará el treinta y uno de diciembre de cada año.

Art. 17.- Balances.- En el plazo máximo de tres meses contados desde el cierre del ejercicio económico anual, se deberá elaborar el balance general,

el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de utilidades, los que serán presentados a consideración de la Junta General, acompañados de un informe del Gerente acerca de su gestión y de la situación económica financiera de la compañía. El balance general, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y sus anexos, el informe del Gerente y del Comisario, deberán estar a disposición de las accionistas por lo menos quince días antes de la fecha de la sesión de Junta General que deba convocarlos.

Art. 18.- Reserva legal.- De las utilidades líquidas anuales, una vez deducido el porcentaje de participación de los trabajadores y el monto del impuesto a la Renta, se agregará cuando menos el diez por ciento para formar e incrementar la reserva legal de la compañía, hasta cuando ésta llegue a ser igual por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito de la sociedad.

Art. 19.- Distribución de utilidades.- De las utilidades líquidas y realizadas, la Junta General destinará cuando menos el cincuenta por ciento para distribuirse entre los accionistas, salvo resolución unánime en contrario. En el caso de que la compañía llegare a vender acciones mediante oferta pública, obligatoriamente se repartirá por lo menos el treinta por ciento de las utilidades líquidas y realizadas que se obtuvieren en el respectivo ejercicio económico.

CAPITULO IV GOBIERNO ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Art. 20.- Gobierno y Administración.- El gobierno de la Compañía estará a cargo de la Junta General de Accionistas, y la Administración a cargo del Presidente y del Gerente.

Art. 21.- De las Juntas Generales.- La Junta General formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos es el órgano máximo de la compañía. Las Juntas Generales de accionistas pueden ser ordinarias o extraordinarias y se reunirán en el domicilio de la compañía.

Art. 22.- Convocatoria a Juntas Generales.- Las Juntas Generales ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el Presidente de la Compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los accionistas y con ocho días de anticipación al señalado para cada sesión de la junta. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora y el orden del día u objeto de la sesión de conformidad con la ley.

Art. 23.- Juntas Universales.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la Junta General podrá reunirse válidamente, en cualquier lugar del territorio nacional para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado, y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la Junta y estén acordes con el orden del día a tratarse.

Art. 24.- Del Quórum.- El quórum para las sesiones, en la primera convocatoria será con la presencia de más del 50% del capital social, por lo menos; en la segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de

accionistas presentes, lo que indicará en la convocatoria. Esta convocatoria se la hará a más tardar dentro de los treinta días de la fecha señalada para la primera reunión.

Art. 25.- De las resoluciones de la Junta.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión con las excepciones que señala éste mismo estatuto y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 26- Quórum especial.- Para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria pueda acordar válidamente el aumento o disminución del capital, la transformación, la fusión, la escisión, la disolución anticipada, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y en general cualquier modificación al Estatuto Social, en primera convocatoria habrán de concurrir los accionistas que representen cuando menos el cincuenta por ciento del capital pagado de la compañía. En segunda convocatoria será necesaria la concurrencia de accionistas que representen por lo menos la tercera parte del capital pagado. Si luego de la segunda convocatoria no hubiere el quórum establecido se realizará una tercera convocatoria, pudiendo en este caso instalarse la sesión con los accionistas que asistan.

Art. 27.- Dirección de la Junta General.- La sesión de la Junta General de accionistas, serán presididas por el Presidente de la Compañía y a su falta por la persona designada en cada caso de entre las accionistas. Actuará de Secretario el Gerente General o el accionista, que a su falta, la Junta elija en cada caso.

Art. 28.- De las Actas de Sesiones.- Las actas de las sesiones de la Junta General de accionistas se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas, numeradas, escritas en el anverso y reverso, anulados los espacios en blanco, las que llevarán las firmas del Presidente o Gerente y Secretario. De cada sesión de Junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que justifiquen que la convocatoria hecha legalmente, así como todos los documentos que hubiesen sido conocidos por la Junta. En todo caso en lo que se refiere a las actas y expedientes se estará a lo dispuesto en el Reglamento sobre Junta General de accionistas.

Art. 29.- De las Atribuciones de la Junta.- La Junta General tiene poder para resolver todos los asuntos relativos a los negocios sociales y tomar las decisiones que juzgue conveniente en defensa de los intereses de la compañía. Son atribuciones privativas de la Junta General de Accionistas: a) Resolver sobre el aumento o disminución del capital, fusión o transformación de la Compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración, y en general, resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y al Estatuto; b) Nombrar al Presidente, al Gerente General, señalándoles sus remuneraciones, y, removerlos por causas justificadas; c) Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores; d) Resolver sobre la forma de reparto de utilidades; e) Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales, facultativos o extraordinarios; f) Resolver cualquier asunto que no sea de competencia privativa del Presidente o del Gerente General y dictar las medidas

conducentes a la buena marcha de la Compañía; g) Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del Estatuto y sobre las convenciones que rigen la vida social; h) Acordar la venta o gravamen de los bienes inmuebles de la Compañía; i) Aprobar los reglamentos de la Compañía; j) Aprobar el presupuesto de la Compañía.; k) Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones y oficinas de la Compañía; l) Fijar las clases y monto de las cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores de la Compañía; ll) Designar a los empleados de la Compañía; m) Las demás que señale la Ley de Compañías. Toda resolución de la Junta General de Accionistas que implique reforma del contrato social se tomará previo proyecto presentado por el Gerente General para su aprobación se requiere de los votos de las dos terceras partes del capital social, prevaleciendo esta sobre cualquier otra disposición.

Art. 30.- De las Resoluciones de la Junta.- Las resoluciones de la Junta General de Accionistas son obligatorias desde el momento que son tomadas válidamente.

CAPITULO V

DEL PRESIDENTE

Art. 31.- Del Presidente.- El presidente será nombrado por la Junta General de Accionistas para un período de cinco años pudiendo ser indefinidamente reelegido y podrá ser socio o no de la compañía.

Art. 32.- De los Deberes y Atribuciones.- Son deberes y Atribuciones del presidente de la compañía: a) vigilar la marcha general de la compañía y el desempeño de las funciones de los servidores de la misma e informar de estos particulares a la Junta General de Accionistas; b) convocar y presidir las sesiones de la Junta General de accionistas y suscribir las actas; c) velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de las políticas de la entidad; d) Reemplazar al Gerente General, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones conservando las propias, mientras dure la ausencia o hasta que la junta General de Accionistas designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento, y aunque no se le hubiere encargado por escrito; e) Firmar el nombramiento del Gerente General y conferir certificaciones sobre el mismo; f) Inscribir el nombramiento de Gerente General en el Registro mercantil; g) Subrogar al Gerente con todas sus atribuciones, en los casos de falta, ausencia o impedimento de éste, bastando para ello una comunicación escrita del Gerente, h) Formular los Reglamentos que creyere conveniente y someterlos a la aprobación de la Junta General; i) Presentar conjuntamente con el Gerente, los planes de trabajo anuales; j) Cumplir y hacer cumplir la Ley, el Presente Estatuto y las resoluciones de la Junta General.

CAPITULO VI

DEL GERENTE GENERAL

Art.- 33.- Del Gerente General.- La Junta General elegirá al Gerente General de la sociedad, quien tendrá la administración directa de la

compañía y ejecutará las disposiciones legales reglamentarias, estatutarias y de la Junta General. Para ser Gerente no se precisa ser accionista de la compañía y éste desempeñará sus funciones por cinco años, pudiendo ser reelegido en forma indefinido. En caso de falta, ausencia o impedimento del Gerente, será reemplazado por el Presidente.

Art.- 34.- De los deberes y atribuciones del Gerente General.- Son deberes y atribuciones del Gerente General de la compañía: a) representar legalmente a la compañía en forma judicial y extrajudicial y ser su administrador directo; b) conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la compañía; c) dirigir la gestión económico-financiero de la compañía; d) gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía; e) realizar pagos por conceptos de gastos administrativos de la compañía; f) realizar inversiones adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el presidente; g) suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; h) inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; y) llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta; j) manejar las cuentas bancarias de la compañía según sus atribuciones; k) presentar a la Junta General de accionistas un informe el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias así como la fórmula de distribución de beneficios según la Ley dentro de los días siguientes al cierre del ejercicio económico; l) cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la

Junta General de Accionistas; ll) subrogar al presidente en caso de ausencia o impedimento temporal o definitivo; m) ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley el presente estatuto y reglamento de la compañía, las que señale la junta general de accionistas.

CAPITULO VII

DE LA FISCALIZACIÓN Y CONTROL

Art. 35.- De la Asesoría Contable.- La Junta General de accionistas podrá contratar en cualquier tiempo la asesoría contable o auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada observando las disposiciones legales sobre la materia. En lo que se refiere a la auditoría externa se estará a lo que dispone la ley.

CAPITULO VIII

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Art. 36.- De la Disolución y Liquidación de la Compañía.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección doce por esta ley, así como por el reglamento sobre disolución y liquidación de compañías por lo previsto en el presente estatuto.

Art. 37.- De la no disolución de la Compañía.- No se disolverá la compañía por muerte interdicción o quiebra de uno de sus accionistas. Hasta aquí los estatutos.

CUARTA: INTEGRACIÓN DEL CAPITAL.- 4.1.- El capital con que se constituye la compañía ha sido íntegramente suscrito y pagado en un ciento por ciento y en la siguiente forma: a) Rosa Beatriz Jara el cincuenta por ciento en acciones; b) la señora Mayra Torres Ordóñez Claudia suscribe el otro cincuenta por ciento de la inversión cincuenta; 4.2.- Dicho valor se hará mediante depósito en efectivo en la Cuenta de Integración del Capital de la Compañía, abierta en el Banco de Fomento, según el certificado de aportación. 4.3.- Las accionistas fundadoras de la compañía nombran por unanimidad a la señorita Rosa Beatriz Jara y la señora Mayra Torres Ordóñez, como Presidenta de la Compañía y Gerente General en su orden respectivo.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA PRIMERA.- Por medio de la presente, las accionistas fundadoras, facultan a la señorita Rosa Beatriz Jara y la señora Mayra Torres Ordóñez, para que realicen todos los trámites necesarios y demás diligencias, a fin de conseguir la aprobación, publicación, inscripción, afiliación a Cámaras de Comercio y Registro de la Constitución de la Compañía.

Usted Señor Notario se servirá incluir las demás cláusulas de estilo para el perfeccionamiento de la presente escritura.

Muy atentamente.

ESTRUCTURA JERÁRQUICA

La estructura administrativa es el "sistema de relaciones formales que se establecen en el interior de una organización/empresa para que ésta alcance sus objetivos de conservación, productivos y económicos".³⁶

Toda empresa hotelera, en este caso hostería, tiene que tener una planificación y control, los cargos y su jerarquía se representarán gráficamente mediante una estructura organizacional llamada organigrama cumpliendo con los criterios de organización, determinándose la misma en departamentos operaciones y administrativos.

La Hostería rústica EL Refugio, se divide en 5 niveles jerárquicos, como se describe a continuación.

Nivel I. (Legislativo o directivo).- Dentro del primer nivel jerárquico se encuentran las personas que se están iniciando en la industria o departamento.

Nivel Legislativo o Directivo.- Que es el de mayor autoridad y responsabilidad, su funciones la de legislar sobre la política que debe seguir la Institución, norma los procedimientos, dicta reglamentos, ordenanzas, resoluciones, etc, y en fin decide sobre los aspectos más importantes.

³⁶ Chiavenato, Idalberto. Introducción a la Teoría General de la Administración. Editora McGraw-Hill. México, 2000. Pág. 171.

Nivel Ejecutivo.- Este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

Nivel Asesor.- El nivel asesor aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, industrial y más áreas que tengan que ver con la entidad o empresa a la cual están asesorando.

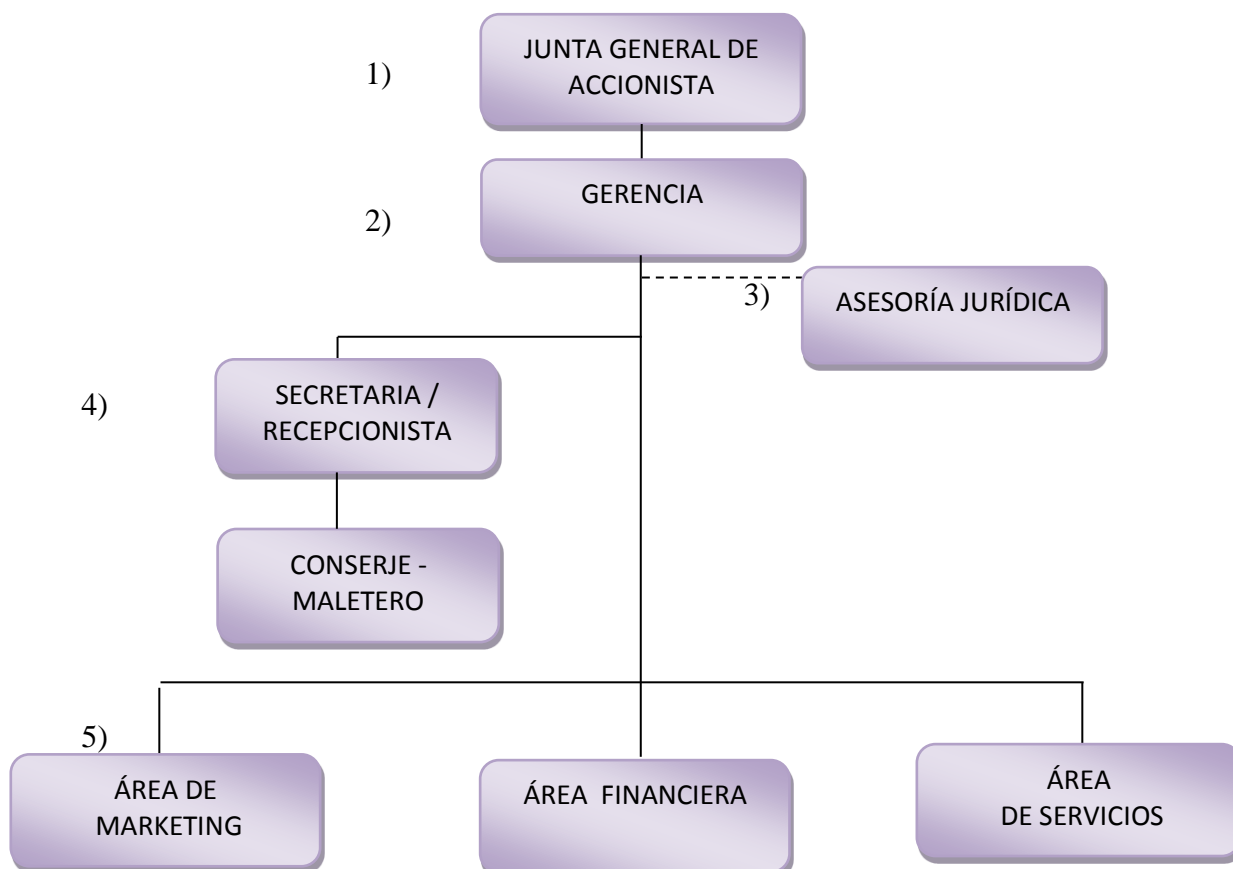
Nivel Operativo.- El nivel operativo es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

Nivel Auxiliar o de Apoyo.- El nivel auxiliar ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia. Es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales. Generalmente se le conoce como nivel administrativo complementario.

ORGANIGRAMAS

Son un documento que representa gráficamente la estructura formal de la empresa y permitir ver las relaciones, dependencias y conexiones que pueden existir. Lo realiza la dirección. Establece la cadena de mando y delegaciones de autoridad.

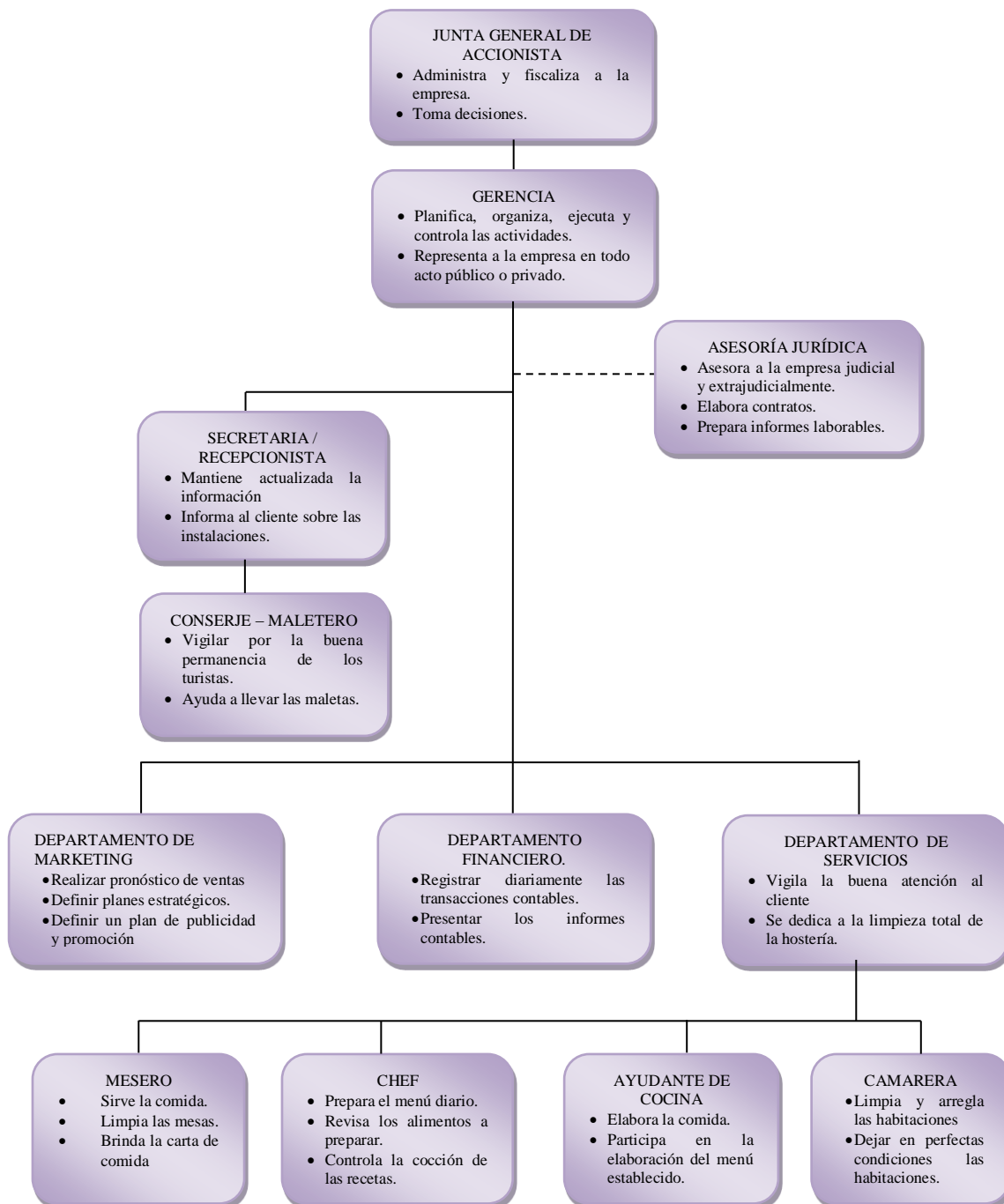
**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA HOSTERÍA RÚSTICA
“EL REFUGIO CIA. LTDA.”**



- 1) Nivel legislativo
- 2) Nivel ejecutivo
- 3) Nivel asesor
- 4) Nivel auxiliar
- 5) Nivel operativo

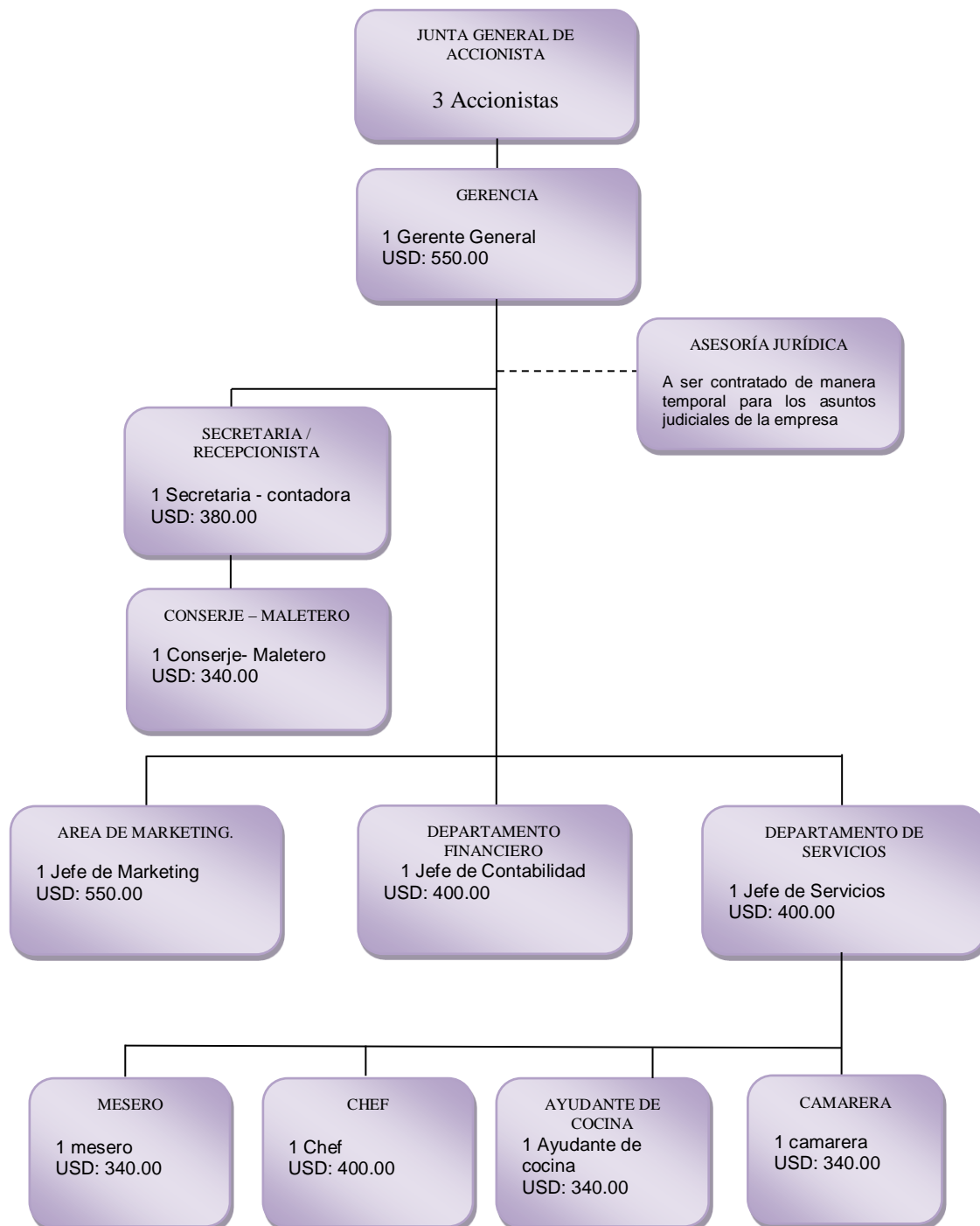
Elaboración: El autor

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA HOSTERÍA RÚSTICA “EL REFUGIO CIA. LTDA.”



Elaboración: El autor

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA HOSTERÍA RÚSTICA “EL REFUGIO CIA. LTDA.”



Elaboración: El autor

MANUAL DE FUNCIONES

MANUAL DE FUNCIONES		Código: 01
TÍTULO DEL PUESTO		Gerente
NIVEL	Ejecutivo	
SUPERIOR INMEDIATO	Junta General de Socios	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Realiza la planeación, organización, dirección, coordinación, supervisión y evaluación del desarrollo de los métodos propios y de apoyo que se desarrollan dentro de la empresa.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado. • Supervisar que todo marche correctamente. • Vigilar las áreas de limpieza, que los huéspedes se sienten agradables conforme al trabajo general. • Analizar los problemas de la empresa, en el aspecto financiero, administrativo, personal, entre otros. • Hacerse responsable de algún reclamo, sugerencia o incomodidad de la hostería. • Supervisar constantemente los desperfectos que sucedan en el hotel. • Coordinar los eventos laborales. • Otras tareas que le sean asignadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Ser motivador • Capacidad de liderazgo • Tener gran responsabilidad de las tareas encomendadas • Poseer don de gentes. • Ser mediador. <p>Capacidad para resolver problemas</p>		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Título a nivel universitario de Administrador Ingeniería Comercial. • Dos años de experiencia en Administración • Cursos en manejo de personal 		

MANUAL DE FUNCIONES		Código: 02
TÍTULO DEL PUESTO		Asesor Jurídico
NIVEL	Asesor	
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados por la empresa.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar en materia jurídico legal a la alta dirección. • Formular, opinar y participar en la elaboración de convenios, contratos y otros documentos de carácter técnico y/o jurídico. • Emitir opinión jurídico-legal sobre los asuntos que son sometidos a su consideración, por los diferentes departamentos de la empresa • Dirigir, coordinar y ejecutar la defensa judicial de la empresa por conflictos frente a terceros. • Participar en la elaboración de normatividad de carácter técnico legal. • Efectuar el seguimiento de las acciones judiciales que se tramitan en los juzgados cautelando que las notificaciones judiciales sean recepcionadas oportunamente. • Preparar informes y dictámenes de tipo legal. • Otras tareas que le sean asignadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Ser motivador • Capacidad de liderazgo • Tener gran responsabilidad de las tareas encomendadas • Poseer don de gentes. • Ser mediador. <p>Capacidad para resolver problemas</p>		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Título a nivel universitario de Administrador Ingeniería Comercial. • Dos años de experiencia en Administración • Cursos en manejo de personal 		

MANUAL DE FUNCIONES		HOSTERÍA RÚSTICA "EL REFUGIO"	<u>Código: 03</u>
TÍTULO DEL PUESTO	Secretaria – Recepcionista		
NIVEL	Auxiliar		
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente		
NATURALEZA DEL TRABAJO	Satisfacer las necesidades de comunicación del personal de la hostería, controlando la recepción de los turistas.		
ACTIVIDADES DEL PUESTO:			
<ul style="list-style-type: none"> • Atender al público que solicita información dándole la orientación requerida. • Recibir a los clientes de una forma agradable. • Entregar las llaves de las habitaciones. • Gestionar eficazmente las reservas con el fin de satisfacer las expectativas de los turistas. • Atender y resolver los problemas de los huéspedes generados en la hostería. • Mantener relaciones cordiales con el público general. • Entregar la correspondencia recibida a las diferentes personas y secciones, así como también los mensajes recibidos. • Otras tareas que le sean asignadas. 			
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:			
<ul style="list-style-type: none"> • Buena apariencia y disposición. • Tener hábito ordenado de trabajo. • Tener exactitud y concentración. 			
REQUISITOS:			
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer el título de Secretaría Ejecutiva. • Un año de experiencia. • Cursos de relaciones humanas. 			

MANUAL DE FUNCIONES		Código: 04
TÍTULO DEL PUESTO		Conserje - Maletero
NIVEL	Auxiliar	
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Se preocupa por el cuidado y protección del recurso humano de la hostería y también de los huéspedes.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Ejercer la vigilancia y protección de bienes muebles e inmuebles, así como la protección de las personas que puedan encontrarse en los mismos. • Efectuar controles de identidad en el acceso a la hostería. • Acompañar y trasladar el equipaje del huésped hasta la habitación. • Comunicar a los distintos departamentos la llegada del huésped. • Repartir la correspondencia y mensajes del huésped y para el huésped. • Abrir y cerrar las puertas. • Controla el ingreso y egreso de personas a la hostería y ejerce vigilancia del orden público. • Otras tareas que le sean asignadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Buen relacionador • Respetuoso y afable • Buena actitud y comportamiento • Responsable 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer el título de Bachiller • 1 año de experiencia en labores similares. • Curso de Relaciones Humanas. 		

MANUAL DE FUNCIONES		Código: 05
TÍTULO DEL PUESTO	Contabilidad	
NIVEL	Operativo	
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Responsable de la planificación, organización y coordinación de todas las actividades contables.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Examinar y analizar la información que contienen los documentos que le sean asignados. • Codificar las cuentas de acuerdo a la información y a los lineamientos establecidos. • Preparar los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas. • Elaborar comprobantes de los movimientos contables. • Analizar los diversos movimientos de los registros contables. • Corrigir los registros contables. • Elaborar los asientos contables, de acuerdo al manual de procedimientos de la unidad de registro, en la documentación asignada. • Otras tareas que le sean asignadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Iniciativa • Analítico • Capacidad y criterio en toma de decisiones • Habilidad numérica 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer el título de Contador Público • 2 año de experiencia en labores similares. • Cursos de contabilidad. 		

MANUAL DE FUNCIONES		<u>Código: 06</u>
TÍTULO DEL PUESTO		Servicios
NIVEL	Operativo	
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Atender de forma coordinada una serie de funciones de carácter no administrativo con la finalidad de ofrecer un servicio de calidad.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar y evaluar el personal a su cargo. • Instruir al personal en el trabajo a realizar. • Supervisar y coordinar actividades en lo relacionado al hospedaje y alimentación de los turistas. • Solicitar cotizaciones para compras de alimentos, mantenimiento y materiales específicos para hospedaje. • Tomar correctivos en caso necesarios a trabajos realizados en su departamento. • Resolver problemas en cuanto a la alimentación y hospedaje de los turistas. • Vigilar que la atención a los turistas sea de alta calidad. • Otras tareas que le sean asignadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Iniciativa • Liderazgo • Capacidad en la toma de decisiones 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer el título en administración de empresas • 1 año de experiencia en labores similares. • Cursos de relaciones humanas. 		

MANUAL DE FUNCIONES		<u>Código: 07</u>
TÍTULO DEL PUESTO		Marketing
NIVEL	Operativo	
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Supervigilar, guiar, analizar el proceso de comercialización de la empresa	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Establecer un sistema de información efectiva sobre precios, realizar estudios de comportamiento de los mismos, para mantener un sistema de comercialización claro y efectivo • Mantener contacto con los consumidores y proveedores, a fin de determinar la información necesaria, sobre calidad y precios. • Realizar contratos de ventas vía telefónica y bajo pedido de los posibles consumidores locales o interprovinciales. • Definir pronósticos de venta • Realizar planes de publicidad y promoción • Realizar planes estratégicos. • Estudiar a la competencia • Otras tareas que le sean asignadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Iniciativa • Liderazgo • Capacidad en la toma de decisiones 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer el título en administración de empresas • 1 año de experiencia en labores similares. • Cursos de relaciones humanas. 		

MANUAL DE FUNCIONES		Código: 08
TÍTULO DEL PUESTO	Mesero	
NIVEL	Operativo	
SUPERIOR INMEDIATO	Departamento de Servicios	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Realiza labores de limpieza en las mesas y sirve la alimentación a los huéspedes.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Manejar los alimentos para servicio del cliente o huésped, mantener limpio las mesas, sillas y suelo del restaurant. • Atender las necesidades del cliente. • Limpiar el lugar donde comen los huéspedes. • Acomodar los utensilios de las mesas. • Brindar servicio de calidad e información al cliente. • Verificar los alimentos y bebidas que los clientes soliciten. • Limpiar el área de mesas y sillas. • Otras tareas que le sean asignadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Amabilidad. • Donde de gentes • Capacidad para resolver problemas frente al cliente. • Iniciativa 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Ser bachiller • 1 año de experiencia en labores similares. • Cursos de relaciones humanas 		

MANUAL DE FUNCIONES		Código: 09
TÍTULO DEL PUESTO	Chef	
NIVEL	Operativo	
SUPERIOR INMEDIATO	Departamento de Servicios	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Realiza labores de cocina en la preparación de alimentos.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Preparar alimentos, aperitivos, bebidas y postres. • Revisar la materia prima previamente a procesarlos. • Realizar un control de calidad a los alimentos preparados. • Preparar los diferentes menús en forma diaria. • Revisar la limpieza de la utilería de la cocina. • Aprobar o no las solicitudes de compra de productos culinarios. • Dar mantenimiento a la cocina. • Otras tareas que le sean relacionadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Cuidadoso • Ingenioso • Iniciativa 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer el título en Gastronomía • 1 año de experiencia en labores similares. • Cursos de calidad total en alimentación 		

MANUAL DE FUNCIONES		Código: 10
TÍTULO DEL PUESTO	Ayudante de cocina	
NIVEL	Operativo	
SUPERIOR INMEDIATO	Departamento de Servicios	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Realiza labores de colaboración en la cocina para un mejor funcionamiento del servicio.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO:		
<ul style="list-style-type: none"> • Colaborar en la limpieza de los alimentos y utensilios. • Asistir al chef en cuanto a la preparación de las comidas. • Hacer la limpieza diaria de la cocina. • Repostar si hace falta algún material de cocina. • Ayudar en la preparación de los alimentos y bebidas. • Lavar, secar, esterilizar y organizar en estantes los utensilios e implementos de cocina. • Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad integral establecidos por la organización • Otras tareas que le sean asignadas. 		
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Cuidadoso • Colaborador 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer el título de bachiller • 1 año de experiencia en labores similares. 		

MANUAL DE FUNCIONES		Código: 11
TÍTULO DEL PUESTO	Camarera	
NIVEL	Operativo	
SUPERIOR INMEDIATO	Departamento de Servicios	
NATURALEZA DEL TRABAJO	Realiza limpieza y mantenimiento dentro de las habitaciones.	
<p>ACTIVIDADES DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limpiar las habitaciones. • Acomodar las camas y muebles de la habitación de la hostería. • Mantener las habitaciones con buen aroma. • Limpiar los baños de las habitaciones. • Proporcionar toallas a las habitaciones. • Encargarse de la limpieza y ordenamiento de ambientes, baños, muebles y otros elementos de la habitación. • Reporte diario de las actividades ejecutadas en el trabajo. • Otras tareas que le sean asignadas. 		
<p>CARACTERÍSTICAS DE CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Capacidad para escuchar. • Paciencia • Amabilidad. 		
<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poseer el título de bachiller • 1 año de experiencia en labores similares. • Cursos de relaciones humanas 		

ESTUDIO FINANCIERO

La finalidad del estudio financiero es calcular la inversión total del proyecto a ejecutar, se realiza todos los presupuestos y se obtiene el monto a invertir para un determinado período, así como también el financiamiento.

INVERSIÓN

La inversión son los recursos económicos que se le asigna a un proyecto, y puede dividírsela en tres activos: fijos, diferidos y capital de trabajo.

Inversiones en activos fijos

Las inversiones fijas tangibles se adquieren de una vez durante la etapa de instalación del proyecto y se utilizan a lo largo de la vida útil, entre ellos están los siguientes.

- Terreno.- Predios donde están construidas las diferentes edificaciones de propiedad del proyecto o ente económico, así como los destinados a futuras ampliaciones.

Para este proyecto su costo asciende a \$ 22.000.00. (Anexo 5)

- Construcciones.- Construcciones de inmuebles de propiedad del ente económico destinado para el desarrollo del objeto social.

Su costo asciende a \$ 38.695.00 distribuido en varias áreas como la administrativa, la de restaurante y cocina, la del libre, de alojamiento, de parqueo y la del área libre. (Anexo 6)

- Maquinaria y Equipo.- Adquisición y montaje de la maquinaria y equipo en que incurre el ente económico.

La maquinaria que se adquirirá para el proyecto asciende a \$ 11.168.00. (Anexo 7)

- Herramientas.- Son un objeto elaborado a fin de facilitar la realización de una tarea mecánica. Su costo asciende a \$ 270.00. (Anexo 9)

- Suministros de operación.- Son rubros que van destinados a la seguridad industrial de la empresa. Se ha estimado \$ 291.00 (Anexo 10)

- Instalaciones.- Son rubros que ayudan a que la empresa comience a funcionar correctamente. Para estos rubros el costo asciende a \$ 591.60. (Anexo 11)

- Muebles y enseres.- Es el conjunto de activos fijos de una entidad o Dependencia. Su costo se promedia en \$ 9.886.00. (Anexo 16)

- Equipo de oficina.- Equipo mobiliario, mecánico y electrónico de propiedad del ente económico, utilizado para el desarrollo de sus operaciones. Su valor calculado es de \$ 180.00. (Anexo 17)

- Equipo de computación.- Equipo de cómputo adquiridos por el ente económico para el desarrollo de sus planes y actividades de sistematización. La adquisición de este equipo asciende a \$ 1.300. Luego de los 3 años se hará tres nuevas reinversiones porque la vida útil del proyecto es de 10 años. (Anexo 18)
- Equipo de menaje.- Son un conjunto de utensilios destinados a la cocina y alojamiento. Su valor asciende a \$ 9.012.50. (Anexo 19)
- Imprevistos.- Se ha propuesto un imprevisto del 5% sobre el total de los activos fijos que es de \$ 4.669.73.

Dando un total de \$ 98.064.23. para las inversiones fijas.

Cuadro 40
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS	ANEXOS	VALOR
Terreno	5	\$ 22.000,00
Construcciones	6	\$ 38.695,00
Maquinaria y Equipo	7	\$ 11.168,00
Herramientas	9	\$ 270,00
Suministros de Operación	10	\$ 291,40
Instalaciones	11	\$ 591,60
Muebles y Enseres	16	\$ 9.886,00
Equipo de Oficina	17	\$ 180,00
Equipo de Computación	18	\$ 1.300,00
Equipo de Menaje	22	\$ 9.012,50
Subtotal		\$ 93.394,50
Imprevistos 5%		\$ 4.669,73
TOTAL		\$ 98.064,23

Fuente: Los anexos
Elaboración: El autor

Inversiones en activos diferidos

Son aquellos pagos que hace la empresa por anticipado por la prestación de un servicio o por la adquisición de un bien que no se utiliza de inmediato con en el transcurso de un tiempo determinado y que finalmente se convierte en gastos, los cuáles se amortizarán.

El valor para estos activos intangibles de este proyecto es de \$ 1.354.50

Cuadro 41

INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

ACTIVOS	VALOR
Realización del proyecto	\$ 300,00
Registro Sanitario y patentes	\$ 100,00
Permiso de Funcionamiento	\$ 80,00
Registro Sanitario	\$ 210,00
Gastos de Constitución	\$ 200,00
Instalación de servicios básicos	\$ 200,00
Gastos de Constitución	\$ 200,00
Subtotal	\$ 1.290,00
5% de imprevistos	\$ 64,50
TOTAL	\$ 1.354,50

Elaboración: El autor

Inversiones en capital de trabajo

El capital de trabajo corresponde a la cantidad de dinero requerida para que la empresa pueda funcionar normalmente durante un cierto período de tiempo, antes de generar ingresos por la prestación de servicios.

Para este proyecto el capital de trabajo es de \$ 5.573.64, dicho cálculo se realizó sobre la base de la cantidad de dinero necesaria para el funcionamiento de tres meses de servicio. Los rubros que componen las inversiones en capital circulante son:

Materia prima directa.- Son todos aquellos que mediante la elaboración o transformación se destinan a formar parte integral del producto, constituyen los elementos integrales del costo total del producto terminado. Su valor mensual llega a \$ 2.008.15. (Anexo 3)

Mano de obra directa.- Corresponde a las remuneraciones al personal especializado en la preparación de alimentos y arreglo de las habitaciones. Se ha calculado \$ 1.883.36 para el primer mes. (Anexo 4)

Mantenimiento.- Es un gasto por concepto de mantenimiento de los activos fijos. Su valor asciende a \$ 108.43. (Anexo 18)

Servicios básicos.- Corresponde a gastos por concepto de agua, energía eléctrica y teléfono. El valor del agua es de \$ 15.47; de la energía eléctrica \$ 41.08 y del teléfono es de \$ 15.47. (Anexos: 13, 12 y 31)

Sueldos administrativos.- Son gastos al personal que labora en el área administrativa. Rubro que genera un valor de \$ 2.194.99 al mes. (Anexo 15)

Utensilios de aseo.- Son rubros que están destinados al área de limpieza de la empresa. El valor destinado para estos utensilios es de \$ 18.73. (Anexo 16)

Suministros de oficina.- Son rubros que permiten agilizar las labores de la oficina. El valor asciende a \$ 10.91 mensualmente. (Anexo 27)

Publicidad y propaganda.- Son aquellos rubros que permiten dar a conocer a la empresa y los servicios que ofrecen por cualquier medio de comunicación. Para ello este proyecto designa \$ 350.00 mensual. (Anexo 32)

**Cuadro 42
INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE**

ACTIVOS	ANEXOS	VALOR
Rubros calculados para un mes de operación		
Materia prima directa	3	\$ 2.008,15
Mano de obra directa	4	\$ 1.883,36
Combustible	8	\$ 6,40
Mantenimiento	18	\$ 108,43
Energía eléctrica	12	\$ 41,08
Agua Potable	13	\$ 15,47
Sueldos administrativos	15	\$ 2.194,99
Utensilios de Aseo	26	\$ 18,73
Suministros de oficina	27	\$ 10,91
Consumo telefónico	31	\$ 33,00
Publicidad y propaganda	32	\$ 350,00
Subtotal		\$ 6.664,66
Imprevistos 5%		\$ 327,37
TOTAL:		\$ 6.997,89

Fuente: Anexos

Elaboración: El autor

RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL

El presente proyecto a ejecutar tiene un monto total en sus inversiones de \$ 106.416.62. A continuación se desglosa sus activos:

**Cuadro 43
INVERSIÓN TOTAL**

ACTIVOS	VALOR
Activo fijo	\$ 98.064,23
Activo diferido	\$ 1.354,50
Activo circulante	\$ 6.997,89
Total:	\$ 106.416,62

Fuente: Cuadro: 40, 41, 42
Elaboración: El autor

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Financiamiento

El presente proyecto para cubrir la inversión total tendrá que utilizar las fuentes internas y las externas.

- Mediante un aporte propio de \$ 74.491.63 por parte de los accionistas de la empresa el cual corresponderá a un 70% de la inversión total.
- Mediante financiamiento bancario al Banco de Fomento, sector industrial de \$ 31.924.99 correspondiente al 30% de la inversión total, con una tasa de interés de 10% para un período de diez años.

Cuadro 44
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	\$ 31.924,99	30,00%
Capital social	\$ 74.491,63	70,00%
TOTAL:	\$ 106.416,62	100,00%

Elaboración: El autor

Amortización

El préstamo será para 10 años con una tasa de interés del 10%. Se pagará en forma semestral. La tabla de amortización es la siguiente:

Cuadro 45
TABLA DE AMORTIZACIÓN

CAPITAL: 31.924,99		PAGO:		SEMESTRAL
INTERÉS: 10,00%				
TIEMPO: 10 AÑOS				
SEMESTRES	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL RED.
0				\$ 31.924,99
1	\$ 1.596,25	\$ 1.596,25	\$ 3.192,50	\$ 30.328,74
2	\$ 1.596,25	\$ 1.516,44	\$ 3.112,69	\$ 28.732,49
3	\$ 1.596,25	\$ 1.436,62	\$ 3.032,87	\$ 27.136,24
4	\$ 1.596,25	\$ 1.356,81	\$ 2.953,06	\$ 25.539,99
5	\$ 1.596,25	\$ 1.277,00	\$ 2.873,25	\$ 23.943,74
6	\$ 1.596,25	\$ 1.197,19	\$ 2.793,44	\$ 22.347,49
7	\$ 1.596,25	\$ 1.117,37	\$ 2.713,62	\$ 20.751,24
8	\$ 1.596,25	\$ 1.037,56	\$ 2.633,81	\$ 19.154,99
9	\$ 1.596,25	\$ 957,75	\$ 2.554,00	\$ 17.558,74
10	\$ 1.596,25	\$ 877,94	\$ 2.474,19	\$ 15.962,49
11	\$ 1.596,25	\$ 798,12	\$ 2.394,37	\$ 14.366,24
12	\$ 1.596,25	\$ 718,31	\$ 2.314,56	\$ 12.769,99
13	\$ 1.596,25	\$ 638,50	\$ 2.234,75	\$ 11.173,74
14	\$ 1.596,25	\$ 558,69	\$ 2.154,94	\$ 9.577,50
15	\$ 1.596,25	\$ 478,87	\$ 2.075,12	\$ 7.981,25
16	\$ 1.596,25	\$ 399,06	\$ 1.995,31	\$ 6.385,00
17	\$ 1.596,25	\$ 319,25	\$ 1.915,50	\$ 4.788,75
18	\$ 1.596,25	\$ 239,44	\$ 1.835,69	\$ 3.192,50
19	\$ 1.596,25	\$ 159,62	\$ 1.755,87	\$ 1.596,25
20	\$ 1.596,25	\$ 79,81	\$ 1.676,06	\$ 0,00
	\$ 31.924,99	\$ 16.760,62	\$ 48.685,60	

Fuente: Banco de Fomento – Zamora.

Elaboración: El autor.

ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS DEL PROYECTO

Los costos son desembolsos y deducciones directos causados por el proceso de fabricación o por la prestación del servicio. para este proyecto los costos está distribuidos de la siguiente manera:

Costo primo.- En esta sección de presentan todos los costos primos de fabricación en los que se incurren. Así tenemos:

- **Materia prima directa.-** Es un factor importante en el costo de elaboración, por ser el elemento básico del servicio a ofrecer y por su valor invertido en él. Para el primer año asciende a \$ 24.097.80
- **Mano de obra directa.-** Representa el personal necesario para la elaboración de un producto o servicio. Ascenden para el primer año a \$ 22.600.36

Costo de producción.- Valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Los rubros que componen estos costos son:

- **Depreciaciones.-** Es la pérdida paulatina de valor por desgaste de activos fijos, la misma que se debe calcular en relación a los años de vida útil y el respectivo porcentaje de descuento. Los principales

activos fijos de este proyecto son: maquinaria y equipo, muebles y enseres, construcciones, herramientas, instalaciones.

- **Combustible.-** Es cualquier material que es plausible de liberar energía una vez que oxida de manera violenta y con desprendimiento de calor. En este caso se utilizará al gas.
- **Suministro de operaciones.-** Tiene que ver con implementos de seguridad industrial.
- **Mantenimiento.-** Es aquel que se le da a los activos fijos.
- **Amortización de los activos diferidos.-** Se amortiza a los gastos que se incurren al momento de iniciar un negocio.
- El costo de estos rubros ascienden para el año 1 a \$ 7.604.25.

Gastos de operación.- Los que se encuentran divididos en gastos administrativos, ventas y financieros.

- **Gastos administrativos.-** Son aquellos gastos que corresponden a desembolsos que la empresa hará en relación a su administración. Dichos gastos no afectan a los niveles de producción. Entre ellos están: sueldos de administración, depreciaciones de muebles y enseres, equipo de computación, de menaje; y también están los

utensilios de aseo, suministros de oficina, y el teléfono. Valor que asciende a \$ 31.803.75.

- **Gastos de ventas.-** Valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. En este caso está la publicidad y propaganda que ascienden para el primer año a \$ 4.200.00.
- **Gastos financieros:-** Incluye todos los egresos que tiene que ver con la obtención de recursos ajenos que la empresa requiere para su desarrollo productivo. Están dados por los intereses de la deuda adquirida para financiar la inversión, que para el año 1 asciende a \$ 3.112.69.

Para obtener los costos del proyecto desde el año 2 al 10 se tuvo que utilizar la tasa del 2.30% que corresponde a la inflación acumulada anual de noviembre del 2012 – noviembre del 2013, según el Banco Central del Ecuador (BCE). El siguiente cuadro muestra lo dicho:

CUADRO 46
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN PARA LOS DIEZ AÑOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTO PRIMO										
Materia Prima Directa	\$ 24.097,80	\$ 24.652,05	\$ 25.219,05	\$ 25.799,08	\$ 26.392,46	\$ 26.999,49	\$ 27.620,48	\$ 28.255,75	\$ 28.905,63	\$ 29.570,46
Mano de Obra Directa	\$ 22.600,36	\$ 24.572,83	\$ 25.138,00	\$ 25.716,18	\$ 26.307,65	\$ 26.912,73	\$ 27.531,72	\$ 28.164,95	\$ 28.812,74	\$ 29.475,43
Total costo primo	\$ 46.698,16	\$ 49.224,88	\$ 50.357,05	\$ 51.515,26	\$ 52.700,11	\$ 53.912,22	\$ 55.152,20	\$ 56.420,70	\$ 57.718,37	\$ 59.045,90
COSTO DE PRODUCCIÓN										
Depreciación de Construcciones	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12
Combustible	\$ 76,80	\$ 78,57	\$ 80,37	\$ 82,22	\$ 84,11	\$ 86,05	\$ 88,03	\$ 90,05	\$ 92,12	\$ 94,24
Depreciación de Herramientas	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30
Depreciación de instalaciones	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24
Suministro de operaciones	\$ 291,40	\$ 298,10	\$ 304,96	\$ 311,97	\$ 319,15	\$ 326,49	\$ 334,00	\$ 341,68	\$ 349,54	\$ 357,58
Mantenimiento	\$ 1.301,21	\$ 1.331,14	\$ 1.361,75	\$ 1.393,07	\$ 1.425,11	\$ 1.457,89	\$ 1.491,42	\$ 1.525,72	\$ 1.560,82	\$ 1.596,72
Energía eléctrica	\$ 492,96	\$ 504,30	\$ 515,90	\$ 527,76	\$ 539,90	\$ 552,32	\$ 565,02	\$ 578,02	\$ 591,31	\$ 604,91
Agua potable	\$ 185,64	\$ 189,91	\$ 194,28	\$ 198,75	\$ 203,32	\$ 207,99	\$ 212,78	\$ 217,67	\$ 222,68	\$ 227,80
Amortización de activos diferidos	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 135,45
Imprevistos 5%	\$ 362,11	\$ 364,81	\$ 367,57	\$ 370,40	\$ 373,29	\$ 376,24	\$ 379,27	\$ 382,36	\$ 385,53	\$ 388,77
Total carga proceso de fabricación	\$ 7.604,25	\$ 7.660,96	\$ 7.718,97	\$ 7.778,31	\$ 7.839,02	\$ 7.901,12	\$ 7.964,65	\$ 8.029,65	\$ 8.096,14	\$ 8.164,15
GASTOS DE OPERACIÓN										
ADMINISTRATIVOS										
Sueldos de Administración	\$ 26.339,86	\$ 28.654,09	\$ 29.313,13	\$ 29.987,33	\$ 30.677,04	\$ 31.382,61	\$ 32.104,41	\$ 32.842,82	\$ 33.598,20	\$ 34.370,96
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74
Depreciación de Equipo de Oficina	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20
Depre. de Equipo de Computación	\$ 288,90	\$ 288,90	\$ 288,90	\$ 324,46	\$ 324,46	\$ 324,46	\$ 402,24	\$ 402,24	\$ 402,24	\$ 466,69
Depre. de Equipo de Menaje	\$ 2.002,88	\$ 2.002,88	\$ 2.002,88	\$ 723,48	\$ 723,48	\$ 723,48	\$ 282,90	\$ 282,90	\$ 282,90	\$ 197,79
Utensilios de Aseo	\$ 224,75	\$ 229,92	\$ 235,21	\$ 240,62	\$ 246,15	\$ 251,81	\$ 257,60	\$ 263,53	\$ 269,59	\$ 275,79
Suministros de oficina	\$ 130,95	\$ 133,96	\$ 137,04	\$ 140,19	\$ 143,42	\$ 146,72	\$ 150,09	\$ 153,54	\$ 157,08	\$ 160,69
Uso telefónico	\$ 396,00	\$ 405,11	\$ 414,43	\$ 423,96	\$ 433,71	\$ 443,68	\$ 453,89	\$ 464,33	\$ 475,01	\$ 485,93
Imprevistos 5%	\$ 1.514,46	\$ 1.631,04	\$ 1.664,88	\$ 1.637,30	\$ 1.672,71	\$ 1.708,94	\$ 1.727,85	\$ 1.765,77	\$ 1.804,55	\$ 1.843,19
Total gastos administrativos	\$ 31.803,75	\$ 34.251,84	\$ 34.962,40	\$ 34.383,28	\$ 35.126,91	\$ 35.887,64	\$ 36.284,94	\$ 37.081,07	\$ 37.895,51	\$ 38.706,98
VENTAS										
Publicidad y propaganda	\$ 4.200,00	\$ 4.296,60	\$ 4.395,42	\$ 4.496,52	\$ 4.599,94	\$ 4.705,73	\$ 4.813,97	\$ 4.924,69	\$ 5.037,96	\$ 5.153,83
Imprevistos 5%	\$ 210,00	\$ 214,83	\$ 219,77	\$ 224,83	\$ 230,00	\$ 235,29	\$ 240,70	\$ 246,23	\$ 251,90	\$ 257,69
Total gastos de ventas	\$ 4.410,00	\$ 4.511,43	\$ 4.615,19	\$ 4.721,34	\$ 4.829,93	\$ 4.941,02	\$ 5.054,67	\$ 5.170,92	\$ 5.289,85	\$ 5.411,52
FINANCIEROS										
Intereses por préstamo	\$ 3.112,69	\$ 2.793,44	\$ 2.474,19	\$ 2.154,94	\$ 1.835,69	\$ 1.516,44	\$ 1.197,19	\$ 877,94	\$ 558,69	\$ 239,44
Total gastos financieros	\$ 3.112,69	\$ 2.793,44	\$ 2.474,19	\$ 2.154,94	\$ 1.835,69	\$ 1.516,44	\$ 1.197,19	\$ 877,94	\$ 558,69	\$ 239,44
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	\$ 93.628,85	\$ 98.442,54	\$ 100.127,80	\$ 100.553,13	\$ 102.331,66	\$ 104.158,44	\$ 105.653,64	\$ 107.580,27	\$ 109.558,56	\$ 111.567,99

Para la proyección de los costos se tomó el 2.30 % que es la tasa promedio de inflación noviembre 2012-2013, según el BCE

Fuente: Anexos

Elaboración: El autor

COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN

Surge de dividir el costo total por un número de unidades. Para este proyecto se obtuvieron los siguientes costos unitarios:

Año 1

$$\text{C.U.P} = \frac{\text{Costo total}}{\text{Número de unidades producidas}}$$

$$\text{C.U.P} = \$ \underline{93.628.85}$$

$$\$ 6.336$$

$$\text{C.P.U} = \$ 14.78$$

PRECIO UNITARIO DE VENTA

Surge al ponerle una utilidad al costo de un producto o servicio.

Año 1

$$\text{P.U.V.} = \text{Costo unitario de producción} + \text{utilidad}$$

$$\text{P.U.V.} = \$ 14.78 + 40\% = \text{USD } \$ 20.69$$

El cuadro siguiente muestra lo indicado:

Cuadro 47
COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN

Denominación	Año 1 Total anual	Año 2 Total anual	Año 3 Total anual	Año 4 Total anual	Año 5 Total anual	Año 6 Total anual	Año 7 Total anual	Año 8 Total anual	Año 9 Total anual	Año 10 Total anual
Total de costos	\$ 93.628,85	\$ 98.442,54	\$ 100.127,80	\$ 100.553,13	\$ 102.331,66	\$ 104.158,44	\$ 105.653,64	\$ 107.580,27	\$ 109.558,56	\$ 111.567,99
Número de visitas de turistas nacionales y extranjeros	\$ 6.336	\$ 6.336	\$ 6.336	\$ 6.336	\$ 7.128	\$ 7.128	\$ 7.128	\$ 7.128	\$ 7.524	\$ 7.524
Costo unitario del producto	\$ 14,78	\$ 15,54	\$ 15,80	\$ 15,87	\$ 14,36	\$ 14,61	\$ 14,82	\$ 15,09	\$ 14,56	\$ 14,83
Margen de utilidad	40%	40%	40%	45%	45%	45%	50%	50%	50%	50%
Precio de venta del servicio de hospedaje y alimentación	\$ 20,69	\$ 21,75	\$ 22,12	\$ 23,01	\$ 20,82	\$ 21,19	\$ 22,23	\$ 22,64	\$ 21,84	\$ 22,24

Fuente: Cuadros: 39 y 46

Elaboración: El autor

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

En cuanto a los costos totales podemos decir que éstos se clasifican en:

Costos Fijos.- No cambian a pesar de los cambios en un factor de costo.

Costos Variables.- Son aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas.

En el presente cuadro se determinan los costos fijos y variables para los diez años de vida útil:

CUADRO 48

COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA LOS AÑOS 1, 5 Y 10						
DESCRIPCION	ANO 1		ANO 5		ANO 10	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
COSTO PRIMO						
Materia Prima Directa		\$ 24.097,80		\$ 26.392,46		\$ 29.570,46
Materia Prima Indirecta		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Materiales Indirecto		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Mano de Obra Directa		\$ 22.600,36		\$ 26.307,65		\$ 29.475,43
Total costo primo	\$ 0,00	\$ 46.698,16	\$ 0,00	\$ 52.700,11	\$ 0,00	\$ 59.045,90
COSTO PROCESO PRODUCCION						
Depreciación de Construcciones	\$ 3.676,03		\$ 3.676,03		\$ 3.676,03	
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$ 1.005,12		\$ 1.005,12		\$ 1.005,12	
Combustible	\$ 76,80		\$ 84,11		\$ 94,24	
Depreciación de Herramientas	\$ 24,30		\$ 24,30		\$ 24,30	
Depreciación de instalaciones	\$ 53,24		\$ 53,24		\$ 53,24	
Suministro de operaciones		\$ 291,40		\$ 319,15		\$ 357,58
Mantenimiento	\$ 1.301,21		\$ 1.425,11		\$ 1.596,72	
Energía eléctrica	\$ 492,96		\$ 539,90			\$ 604,91
Agua potable	\$ 185,64		\$ 203,32			\$ 227,80
Amortización de activos diferidos	\$ 135,45		\$ 135,45		\$ 135,45	
Imprevistos 5%	\$ 362,11		\$ 373,29		\$ 388,77	
Total Costo de Producción	\$ 7.312,85	\$ 291,40	\$ 7.519,87	\$ 319,15	\$ 6.973,86	\$ 1.190,29
GASTOS DE OPERACIÓN						
ADMINISTRATIVOS						
Sueldos de Admiistración	\$ 26.339,86		\$ 30.677,04		\$ 34.370,96	
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 889,74		\$ 889,74		\$ 889,74	
Depreciación de Equipo de Oficina	\$ 16,20		\$ 16,20		\$ 16,20	
Depre. de Equipo de Computación	\$ 288,90		\$ 324,46		\$ 466,69	
Depre. de Equipo de Menaje	\$ 2.002,88		\$ 723,48		\$ 197,79	
Utensilios de Aseo	\$ 224,75		\$ 246,15		\$ 275,79	
Suministros de oficina	\$ 130,95		\$ 143,42		\$ 160,69	
Uso telefónico	\$ 396,00		\$ 433,71		\$ 485,93	
Imprevistos 5%	\$ 1.514,46		\$ 1.672,71		\$ 1.843,19	
Total gastos administrativos	\$ 31.803,75	\$ 0,00	\$ 35.126,91	\$ 0,00	\$ 38.706,98	\$ 0,00
VENTAS						
Publicidad y propaganda	\$ 4.200,00		\$ 4.599,94		\$ 5.153,83	
Imprevistos 5%	\$ 210,00		\$ 230,00		\$ 257,69	
Total gastos de ventas	\$ 4.410,00	\$ 0,00	\$ 4.829,93	\$ 0,00	\$ 5.411,52	\$ 0,00
FINANCIEROS						
Intereses por préstamo	\$ 3.112,69		\$ 1.835,69		\$ 239,44	
Total gastos financieros	\$ 3.112,69		\$ 1.835,69		\$ 239,44	
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	\$ 46.639,29	\$ 46.989,56	\$ 49.312,40	\$ 53.019,26	\$ 51.331,80	\$ 60.236,18
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	\$ 93.628,85		\$ 102.331,66		\$ 111.567,99	

Fuente: Cuadro 46

Elaboración: El autor

INGRESOS

La empresa en el ejercicio de su actividad presta servicios y bienes a clientes, a cambio de ellos, percibe dinero o nacen derechos de cobro a su favor, que se hará efectivo en las fechas estipuladas. Se produce un ingreso cuando aumenta el patrimonio empresarial y este incremento no se debe a nuevas aportaciones de los socios.

Los ingresos son aquellos que se dan por multiplicar número unidades a producir por el precio de venta.

Año 1:

Cuadro 49
PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS

AÑOS	Número de visitas de turistas nacionales y extranjeros	Precio de venta del servicio de hospedaje y alimentación	Ingreso por ventas
Año 1	6.336	\$ 20,69	\$ 131.080,38
Año 2	6.336	\$ 21,75	\$ 137.819,56
Año 3	6.336	\$ 22,12	\$ 140.178,92
Año 4	6.336	\$ 23,01	\$ 145.802,04
Año 5	7.128	\$ 20,82	\$ 148.380,91
Año 6	7.128	\$ 21,19	\$ 151.029,74
Año 7	7.128	\$ 22,23	\$ 158.480,46
Año 8	7.128	\$ 22,64	\$ 161.370,41
Año 9	7.524	\$ 21,84	\$ 164.337,84
Año 10	7.524	\$ 22,24	\$ 167.351,98

Fuente: Cuadro N° 39 y 47

Elaboración: El autor

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. Esta herramienta es usada comúnmente en las empresas para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto.

Si el producto vendido es mayor al punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.

A continuación se representará el punto de equilibrio de acuerdo al método matemático, a la capacidad instalada y al método gráfico para el primer, quinto y décimo año.

Año 1

1. Método matemático

a. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{\$ 46.639,29}{\$ 1,00 - \frac{\$ 46.989,56}{\$ 131.080,38}}$$

$$PE = \frac{\$ 46.639,29}{\$ 1,00 - 0,36}$$

$$PE = \frac{\$ 46.639,29}{0,64}$$

$$PE = \$ 72.701,10$$

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

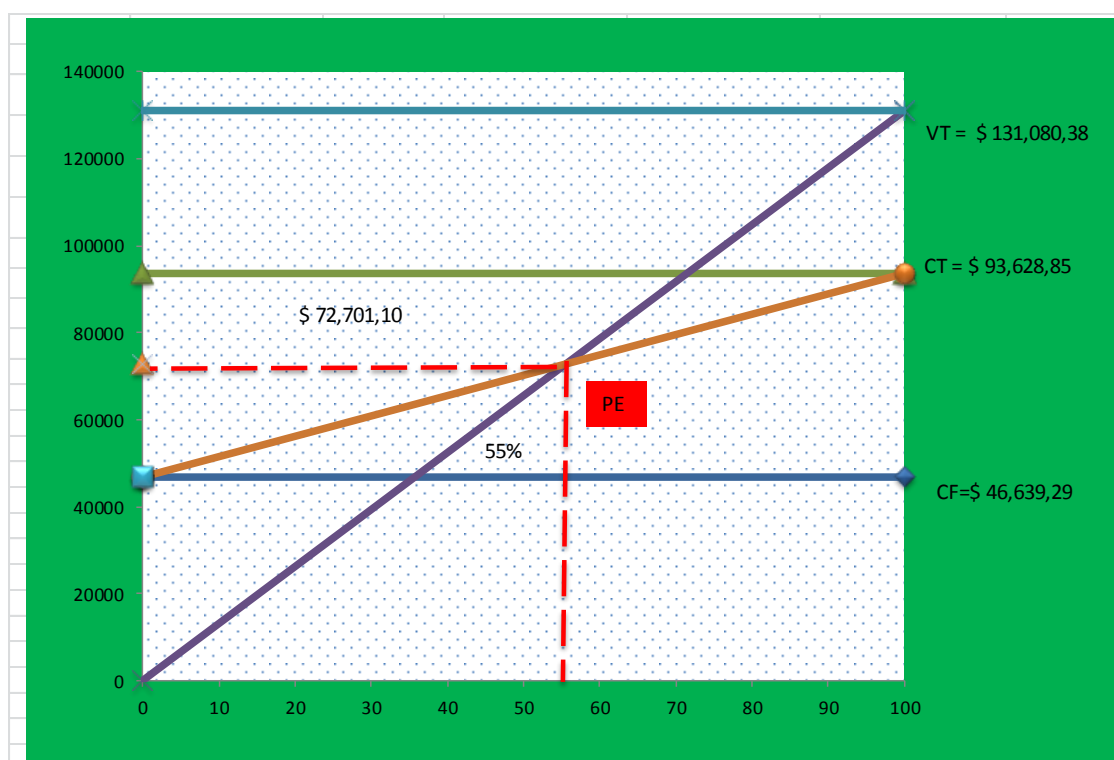
$$PE = \frac{\$ 46.639,29}{\$ 131.080,38 - \$ 46.989,56} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 46.639,29}{\$ 84.090,82} \times 100$$

$$PE = 0,55 \times 100$$

$$PE = 55 \%$$

2. Método gráfico



Análisis:

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa venda \$ 72.701,10 dólares y trabaje con una capacidad instalada de un 55%; en este punto la empresa ni pierde ni gana.

Año 5

1. Método matemático

a. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{\$ 49.312,40}{1 - \frac{\$ 53.019,26}{\$ 148.380,91}}$$

$$PE = \frac{\$ 49.312,40}{1 - 0,36}$$

$$PE = \frac{\$ 49.312,40}{\$ 0,64}$$

$$\$ 76.729,16$$

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

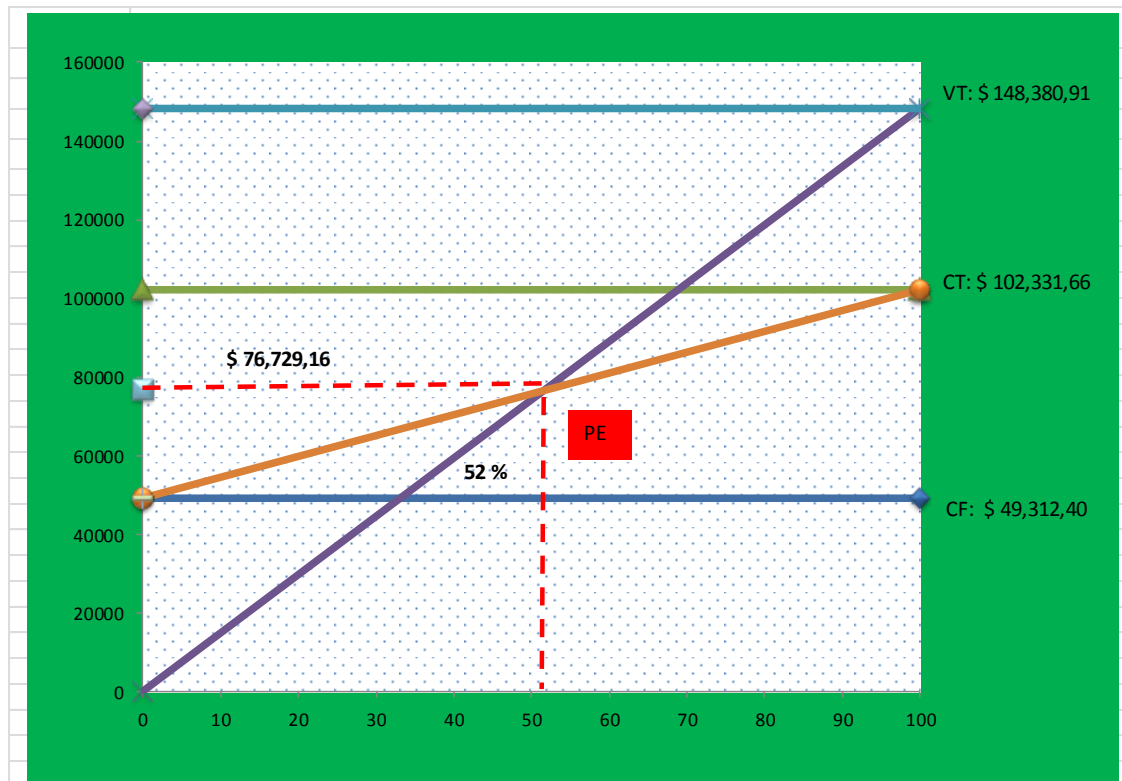
$$PE = \frac{\$ 49.312,40}{\$ 148.380,91 - \$ 53.019,26} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 49.312,40}{\$ 95.361,65} \times 100$$

$$PE = 0,52 \times 100$$

$$PE = 52 \%$$

c. Método gráfico



Análisis:

Para el quinto año el PE se produce cuando la empresa tiene en ventas \$ 76.729,16 dólares para el año 5 y trabaja con una capacidad instalada de un 52 % por tanto, en este punto, la empresa ni pierde ni gana.

Año 10

1. Método matemático

a. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{\$ 51.331,80}{1 - \frac{\$ 60.236,18}{\$ 167.351,98}}$$

$$PE = \frac{\$ 51.331,80}{1 - 0,36}$$

$$PE = \frac{\$ 51.331,80}{\$ 0,64}$$

$$PE = \$ 80.198,06$$

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

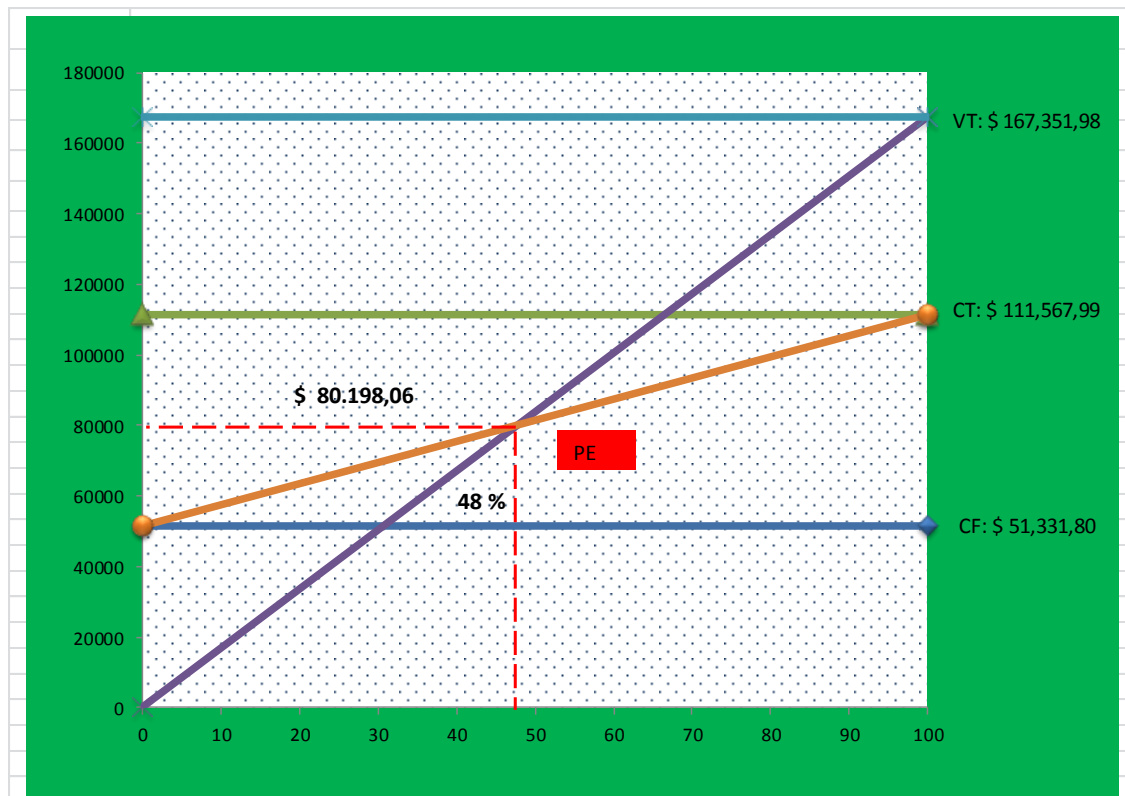
$$PE = \frac{\$ 51.331,80}{\$ 167.351,98 - \$ 60.236,18} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 51.331,80}{\$ 107.115,79} \times 100$$

$$PE = \$ 0,48 \times 100$$

$$PE = 48 \%$$

c. Método gráfico



Análisis:

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa venda 80.198,06 dólares y trabaje con una capacidad instalada de un 48%; en este punto la empresa ni pierde ni gana.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Mediante la evaluación financiera se trata de ver si el proyecto es factible o rentable para lo cual se utilizar algunos valores financieros como el VAN, TIR, AS, PR, B/C.

Previamente al cálculos de estos valores financieros se realizan el estado de pérdidas y ganancias y el flujo actual neto:

Constituye el conjunto de técnicas mediante las cuales al nivel de formulación de proyectos se calculan los parámetros de comportamiento de los resultados financieros del proyecto.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias comprenden las cuentas de ingresos, costos y gastos. Determina la utilidad neta, refleja en forma general del beneficio real de la operación de producción, el procedimiento es restar a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los puestos que deba pagar.

Cuadro 50
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingreso por ventas	\$ 131.080,38	\$ 137.819,56	\$ 140.178,92	\$ 145.802,04	\$ 148.380,91	\$ 151.029,74	\$ 158.480,46	\$ 161.370,41	\$ 164.337,84	\$ 167.351,98
- Costos total	\$ 93.628,85	\$ 98.442,54	\$ 100.127,80	\$ 100.553,13	\$ 102.331,66	\$ 104.158,44	\$ 105.653,64	\$ 107.580,27	\$ 109.558,56	\$ 111.567,99
= Utilidad bruta en ventas	\$ 37.451,54	\$ 39.377,02	\$ 40.051,12	\$ 45.248,91	\$ 46.049,25	\$ 46.871,30	\$ 52.826,82	\$ 53.790,14	\$ 54.779,28	\$ 55.783,99
- 15% utilidad a trabajadores	\$ 5.617,73	\$ 5.906,55	\$ 6.007,67	\$ 6.787,34	\$ 6.907,39	\$ 7.030,69	\$ 7.924,02	\$ 8.068,52	\$ 8.216,89	\$ 8.367,60
= Utilidad antes de Imp. a la renta	\$ 31.833,81	\$ 33.470,46	\$ 34.043,45	\$ 38.461,57	\$ 39.141,86	\$ 39.840,60	\$ 44.902,80	\$ 45.721,62	\$ 46.562,39	\$ 47.416,39
- 25% Impuesto a la renta	\$ 7.958,45	\$ 8.367,62	\$ 8.510,86	\$ 9.615,39	\$ 9.785,47	\$ 9.960,15	\$ 11.225,70	\$ 11.430,40	\$ 11.640,60	\$ 11.854,10
= Utilidad neta del ejercicio	\$ 23.875,36	\$ 25.102,85	\$ 25.532,59	\$ 28.846,18	\$ 29.356,40	\$ 29.880,45	\$ 33.677,10	\$ 34.291,21	\$ 34.921,79	\$ 35.562,30
- 10% de reserva legal	\$ 2.387,54	\$ 2.510,28	\$ 2.553,26	\$ 2.884,62	\$ 2.935,64	\$ 2.988,05	\$ 3.367,71	\$ 3.429,12	\$ 3.492,18	\$ 3.556,23
= Utilidad líquida	\$ 21.487,82	\$ 22.592,56	\$ 22.979,33	\$ 25.961,56	\$ 26.420,76	\$ 26.892,41	\$ 30.309,39	\$ 30.862,09	\$ 31.429,61	\$ 32.006,07

Fuente: Cuadros: 36 y 39
Elaboración: El autor

FLUJO DE CAJA

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto. Será elaborado a base de todos los ingresos es decir las ventas y el valor residual, así como también por los egresos compuestos por los costos y reparto de utilidades.

Dentro de los egresos existe una reinversión para la compra de nuevo equipo de computación años 4, 7 y 10. Igualmente para los mismos años una nueva reinversión para el equipo de menaje.

El siguiente cuadro nuestro lo indicado.

**Cuadro 51
FLUJO DE CAJA**

DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
Ventas		\$ 131.080,38	\$ 137.819,56	\$ 140.178,92	\$ 145.802,04	\$ 148.380,91	\$ 151.029,74	\$ 158.480,46	\$ 161.370,41	\$ 164.337,84	\$ 167.351,98
Crédito Banco de Guayaquil	\$ 31.924,99										
Capital propio	\$ 74.491,63										
Valor de rescate				\$ 3.437,16			\$ 1.571,68			\$ 1.027,56	\$ 29.075,63
Total de ingresos	\$ 106.416,62	\$ 131.080,38	\$ 137.819,56	\$ 143.616,08	\$ 145.802,04	\$ 148.380,91	\$ 152.601,41	\$ 158.480,46	\$ 161.370,41	\$ 165.365,40	\$ 196.427,61
EGRESOS											
Activo Fijo	\$ 98.064,23				\$ 10.472,50			\$ 5.065,50			\$ 2.990,00
Activo Diferido	\$ 1.354,50										
Activo Circulante	\$ 6.997,89										
Presupuesto de operación		\$ 93.628,85	\$ 98.442,54	\$ 100.127,80	\$ 111.025,63	\$ 102.331,66	\$ 104.158,44	\$ 110.719,14	\$ 107.580,27	\$ 109.558,56	\$ 114.557,99
Depreciación y Amortizac.		\$ 8.091,86	\$ 8.091,86	\$ 8.091,86	\$ 6.848,02	\$ 6.848,02	\$ 6.848,02	\$ 6.485,22	\$ 6.485,22	\$ 6.485,22	\$ 6.464,56
Amortización de capital		\$ 3.192,50	\$ 3.192,50	\$ 3.192,50	\$ 3.192,50	\$ 3.192,50	\$ 3.192,50	\$ 3.192,50	\$ 3.192,50	\$ 3.192,50	\$ 3.192,50
Total de egresos	\$ 106.416,62	\$ 82.344,49	\$ 87.158,18	\$ 88.843,44	\$ 100.985,11	\$ 92.291,14	\$ 94.117,92	\$ 101.041,42	\$ 97.902,55	\$ 99.880,83	\$ 104.900,93
FLUJO DE CAJA	\$ 0,00	\$ 48.735,90	\$ 50.661,37	\$ 54.772,64	\$ 44.816,93	\$ 56.089,77	\$ 58.483,49	\$ 57.439,04	\$ 63.467,86	\$ 65.484,57	\$ 91.526,67

Fuente: Cuadros: 44, 49

Elaboración: El autor

Nota: Existe una reinversión en los años 4, 7, 10 del equipo de computación y del equipo de menaje.

VALOR ACTUAL NETO

Es el valor que determina el crecimiento o decrecimiento de una inversión durante su vida útil. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros. Se define como la diferencia entre el valor actual de los flujos de fondos que suministrará una inversión, y el desembolso inicial necesario para llevarla a cabo.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

Crterios

VAN > 0 = Financiamiento conveniente

VAN = 0 = Financiamiento indiferente

VAN < 0 = Financiamiento inconveniente

4. El factor de actualización se calcula con la siguiente fórmula:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Donde: i = interés
 n = años

Cuadro 52
VALOR ACTUAL NETO

VIDA ÚTIL	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO DE CAJA	FACTOR ACTUAL 10%	FLUJO NETO ACTUAL
0	106.416,62			
1		\$ 48.735,90	\$ 0,91	\$ 44.305,36
2		\$ 50.661,37	\$ 0,83	\$ 41.868,90
3		\$ 54.772,64	\$ 0,75	\$ 41.151,49
4		\$ 44.816,93	\$ 0,68	\$ 30.610,57
5		\$ 56.089,77	\$ 0,62	\$ 34.827,33
6		\$ 58.483,49	\$ 0,56	\$ 33.012,41
7		\$ 57.439,04	\$ 0,51	\$ 29.475,31
8		\$ 63.467,86	\$ 0,47	\$ 29.608,22
9		\$ 65.484,57	\$ 0,42	\$ 27.771,85
10		\$ 91.526,67	\$ 0,39	\$ 35.287,50
Total				\$ 347.918,94

Fuente: Cuadro 51
Elaboración: El autor

VAN = Sumatoria VAN - Inversión inicial

VAN = \$ 347.918,94 - \$ 106.416,62

VAN = \$ 241.502,32

Conclusión: El VAN del proyecto es de \$ 241.502,32 por lo que se acepta el proyecto, ya que es mayor a la inversión inicial.

TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa de interés a la que se reducen los futuros pagos al valor hoy o valor actual de tales sumas se conoce, tasa interna de retorno o TIR. Es el método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Es la tasa de descuento que hace que la actualización de los flujos netos de caja sean igual al Valor Actual de los flujos de inversión.

Criterio:

TIR	>	k (costo de capital)	=	Se acepta el proyecto
TIR	=	k	=	Es indiferente
TIR	<	k	=	Se rechaza

Factor de actualización:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Fórmula:

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

**Cuadro 53
TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		47,00%		48,00%	
0	-\$ 106.416,62		-\$ 106.416,62		-\$ 106.416,62
1	\$ 48.735,90	0,680272	\$ 33.153,67	0,675676	\$ 32.929,66
2	\$ 50.661,37	0,462770	\$ 23.444,57	0,456538	\$ 23.128,82
3	\$ 54.772,64	0,314810	\$ 17.242,95	0,308471	\$ 16.895,79
4	\$ 44.816,93	0,214156	\$ 9.597,82	0,208427	\$ 9.341,04
5	\$ 56.089,77	0,145684	\$ 8.171,41	0,140829	\$ 7.899,05
6	\$ 58.483,49	0,099105	\$ 5.796,01	0,095155	\$ 5.564,97
7	\$ 57.439,04	0,067418	\$ 3.872,45	0,064294	\$ 3.692,97
8	\$ 63.467,86	0,045863	\$ 2.910,82	0,043442	\$ 2.757,15
9	\$ 65.484,57	0,031199	\$ 2.043,07	0,029352	\$ 1.922,13
10	\$ 91.526,67	0,021224	\$ 1.942,56	0,019833	\$ 1.815,23
			\$ 1.758,72		-\$ 469,81

Fuente: Cuadro 51
Elaboración: El autor

	$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$				
TIR =	47	+	1	1.758,72	-469,81
TIR =	47,00	+	1	0,79	
TIR	47,79				

Resultado: El proyecto se acepta, porque 47.79% supera ampliamente a la tasa de oportunidad que es de 10%.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Consiste en la determinación del tiempo necesario para que los flujos de caja netos positivos sean iguales al capital invertido del proyecto.

Cuadro 54
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACUMULADO
0	\$ 106.416,62		
1		\$ 48.735,90	\$ 48.735,90
2		\$ 50.661,37	\$ 99.397,27
3		\$ 54.772,64	\$ 154.169,91
4		\$ 44.816,93	\$ 198.986,84
5		\$ 56.089,77	\$ 255.076,60
6		\$ 58.483,49	\$ 313.560,10
7		\$ 57.439,04	\$ 370.999,14
8		\$ 63.467,86	\$ 434.467,00
9		\$ 65.484,57	\$ 499.951,56
10		\$ 91.526,67	\$ 591.478,24
		\$ 591.478,24	\$ 2.966.822,55

Fuente: Cuadro 51
Elaboración: El autor

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{SUMA DE LOS FLUJOS QUE SUPERE LA INVERSIÓN} - \text{INVERSIÓN}}{\text{FLUJO NETO AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

$$PRC = 2 + \frac{154.169,91 - 106.416,62}{54.772,64}$$

$$PRC = 2 + \frac{47.753,29}{54.772,64}$$

$$PRC = 2 + 0,871845733$$

$$\text{PRC} = 2.87$$

$$\text{Para meses: } 0.87 \times 12 = 10.44$$

$$\text{Para días: } 0.44 \times 30 = 13$$

Resultado: El período de recuperación del capital es de 2 años y 10 meses y 13 días.

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

Se llama a menudo índice de valor actual, ésta relación compara, a base de razones, el valor actual de las entradas de efectivo futuras con el valor actual del desembolso original y de cualquier otro que se haga en el futuro, dividiendo el primero por el segundo,

Se debe tomar en cuenta lo siguiente:

$$\text{B/C} > 1 = \text{Acepta el proyecto}$$

$$\text{B/C} = 1 = \text{Es indiferente}$$

$$\text{B/C} < 1 = \text{Rechaza el proyecto}$$

Fórmula:

$$\text{RB/C} = \frac{\text{BA}}{\text{CA}}$$

Donde:

$$\text{BA} = \text{Beneficios actualizados}$$

$$\text{CA} = \text{Costos actualizados}$$

Cuadro 55
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		10,00%			10,00%	
1	\$ 93.628,85	0,90909	\$ 85.117,13	\$ 131.080,38	0,90909	119.163,99
2	\$ 98.442,54	0,82645	\$ 81.357,47	\$ 137.819,56	0,82645	113.900,46
3	\$ 100.127,80	0,75131	\$ 75.227,50	\$ 143.616,08	0,75131	107.900,88
4	\$ 111.025,63	0,68301	\$ 75.832,00	\$ 145.802,04	0,68301	99.584,76
5	\$ 102.331,66	0,62092	\$ 63.539,91	\$ 148.380,91	0,62092	92.132,87
6	\$ 104.158,44	0,56447	\$ 58.794,72	\$ 152.601,41	0,56447	86.139,52
7	\$ 110.719,14	0,51316	\$ 56.816,43	\$ 158.480,46	0,51316	81.325,54
8	\$ 107.580,27	0,46651	\$ 50.186,99	\$ 161.370,41	0,46651	75.280,49
9	\$ 109.558,56	0,42410	\$ 46.463,52	\$ 165.365,40	0,42410	70.131,07
10	\$ 114.557,99	0,38554	\$ 44.167,06	\$ 196.427,61	0,38554	75.731,34
	TOTAL COSTO :		\$ 637.502,74	TOTAL INGRESO:		921.290,92

Fuente: Cuadro Nº 51

Elaboración: El autor

		INGRESO ACTUALIZADO	\$ 921.290,92	
RELACION BENEFICIO COSTO =				1,45
		COSTO ACTUALIZADO	\$ 637.502,74	

Resultado: Esto quiere decir que por cada dólar invertido hay 45 centavos de utilidad en la empresa.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es una herramienta útil en la evaluación de proyectos puesto que permite determinar el efecto que tendría sobre la propuesta el hecho de que los parámetros tomaran otros valores posibles. Se presenta como la opción de analizar los cambios de cambios en los parámetros de elección con los cambios en las diferentes variables, tales como cambio en el monto de ser financiado, cambio en la tasa de interés y en las condiciones del financiamiento (plazo de crédito). Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento en los costos y una disminución en los ingresos.

Criterio:

AS	> 1	=	Proyecto es sensible
AS	= 1	=	No ocurre ningún efecto
AS	< 1	=	Proyecto no es sensible

Fórmulas:

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

TIR del proyecto = TIR del proyecto – nueva TIR

$$\% \text{ de variación} = \frac{\text{Diferencia de la TIR} \times 100}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\% \text{ de sensibilidad} = \frac{\% \text{ de variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

Cuadro 56

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 5,60% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
	ORIGINAL	ORIGINAL		FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		5,60%			32,00%		33,00%	
						-\$ 106.416,62		-\$ 106.416,62
1	\$ 93.628,85	\$ 98.872,06	\$ 131.080,38	\$ 32.208,32	0,75758	\$ 24.400,24	0,75188	\$ 24.216,78
2	\$ 98.442,54	\$ 103.955,32	\$ 137.819,56	\$ 33.864,23	0,57392	\$ 19.435,40	0,56532	\$ 19.144,23
3	\$ 100.127,80	\$ 105.734,96	\$ 143.616,08	\$ 37.881,12	0,43479	\$ 16.470,28	0,42505	\$ 16.101,56
4	\$ 111.025,63	\$ 117.243,07	\$ 145.802,04	\$ 28.558,97	0,32939	\$ 9.406,91	0,31959	\$ 9.127,17
5	\$ 102.331,66	\$ 108.062,24	\$ 148.380,91	\$ 40.318,68	0,24953	\$ 10.060,89	0,24029	\$ 9.688,31
6	\$ 104.158,44	\$ 109.991,31	\$ 152.601,41	\$ 42.610,10	0,18904	\$ 8.055,06	0,18067	\$ 7.698,44
7	\$ 110.719,14	\$ 116.919,41	\$ 158.480,46	\$ 41.561,05	0,14321	\$ 5.952,08	0,13584	\$ 5.645,79
8	\$ 107.580,27	\$ 113.604,77	\$ 161.370,41	\$ 47.765,64	0,10849	\$ 5.182,32	0,10214	\$ 4.878,68
9	\$ 109.558,56	\$ 115.693,84	\$ 165.365,40	\$ 49.671,56	0,08219	\$ 4.082,65	0,07680	\$ 3.814,55
10	\$ 114.557,99	\$ 120.973,23	\$ 196.427,61	\$ 75.454,37	0,06227	\$ 4.698,35	0,05774	\$ 4.356,80
						\$ 1.327,57		-\$ 1.744,30

Fuente: Cuadros: 51

Elaboración: Las autoras

$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$			
TIR =	32 +	1	1.327,57
			1.327,57 - 1.744,30
TIR =	32,00 +	1	0,43
TIR	32,43		
	NTIR = 32,43		TIR DEL PROYECTO 47,79
1) DIFERENCIA DE TIR		2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir		% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100	Sensib. = % Var./ Nueva Tir
Dif.Tir.= 15,36		% Var. = 32,13%	Sensibilidad = 0,99

Conclusión: El proyecto no es sensible a las futuras alteraciones que se darán en el incremento de los costos, debido a que su resultado es de 0,99 menor a uno.

Cuadro 57

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 3,92% EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 3,92%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. 32,00%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 33,00%	VALOR ACTUAL
						-\$ 106.416,62		-\$ 106.416,62
1	\$ 93.628,85	\$ 131.080,38	\$ 125.942,03	\$ 32.313,19	0,7576	\$ 24.479,69	0,7519	\$ 24.295,63
2	\$ 98.442,54	\$ 137.819,56	\$ 132.417,03	\$ 33.974,49	0,5739	\$ 19.498,67	0,5653	\$ 19.206,56
3	\$ 100.127,80	\$ 143.616,08	\$ 137.986,33	\$ 37.858,53	0,4348	\$ 16.460,46	0,4251	\$ 16.091,95
4	\$ 111.025,63	\$ 145.802,04	\$ 140.086,60	\$ 29.060,97	0,3294	\$ 9.572,26	0,3196	\$ 9.287,60
5	\$ 102.331,66	\$ 148.380,91	\$ 142.564,38	\$ 40.232,72	0,2495	\$ 10.039,44	0,2403	\$ 9.667,66
6	\$ 104.158,44	\$ 152.601,41	\$ 146.619,44	\$ 42.461,00	0,1890	\$ 8.026,88	0,1807	\$ 7.671,50
7	\$ 110.719,14	\$ 158.480,46	\$ 152.268,03	\$ 41.548,89	0,1432	\$ 5.950,34	0,1358	\$ 5.644,14
8	\$ 107.580,27	\$ 161.370,41	\$ 155.044,69	\$ 47.464,42	0,1085	\$ 5.149,64	0,1021	\$ 4.847,92
9	\$ 109.558,56	\$ 165.365,40	\$ 158.883,08	\$ 49.324,52	0,0822	\$ 4.054,13	0,0768	\$ 3.787,90
10	\$ 114.557,99	\$ 196.427,61	\$ 188.727,64	\$ 74.169,66	0,0623	\$ 4.618,35	0,0577	\$ 4.282,62
						\$ 1.433,24		-\$ 1.633,14

Fuente: Cuadros: 51

Elaboración: El autor

$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$			
TIR =	32 +	1	1.433,24
			1.433,24 - 1.633,14
TIR =	32,00 +	1	0,47
TIR	32,47		
	NTIR = 32,47		TIR DEL PROYECTO 47,79
1)	DIFERENCIA DE TIR	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir		% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100	Sensib. = % Var./ Nueva Tir
Dif.Tir.=	15,32	% Var. =	32,06%
			Sensibilidad = 0,99

Resultado: El proyecto no es sensible a las futuras alteraciones que se darán en la disminución en los ingresos debido a que su resultado es de 0,99 menor a 1

h. CONCLUSIONES

- De los 355 encuestados el 69 % afirman que si utilizan el servicio de una hostería en el cantón Palanda, su promedio de visitas anuales es de 19; y el 97% de los encuestados estaría dispuestos a adquirir un servicio en una nueva hostería en caso de crearse en este cantón.
- La demanda potencial para el primer año asciende a 4.685 visitas; la demanda real a 61.420 y la demanda efectiva es de 59.578 visitas de turistas nacionales y extranjeros.
- La oferta para el primer año asciende a 7.770 visitas de acuerdo a las encuestas realizadas a los dueños de las hosterías.
- La demanda insatisfecha es de 51.808 visitantes.
- La capacidad de producción (servicio) para el año base es de 7.920 visitas, satisfaciendo un 15.29% de la demanda insatisfecha. En cambio la capacidad utilizada para los cuatro primero años es del 80%; los cuatro años subsiguientes es el 90% y los dos últimos años es del 95%.

- La localización de la hostería El Refugio estará en el Cantón Palanda , Barrio La Dolorosa donde contará con todos los servicios básicos.
- La razón social de la hostería a crearse es “Hostería el Refugio Compañía de Responsabilidad Limitada”, su duración será de 10 años de vida útil.
- El presente proyecto a ejecutar tiene un monto total en sus inversiones de \$ 106.416.62., de los cuáles el activo fijo es de \$ 98.064.23, el activo diferido de \$ 1.354.50 y el activo circulante de \$ 6.997.89. Tendrá un aporte propio de \$ 74.491.63 por parte de los accionistas de la empresa el cual corresponderá a un 70% de la inversión total; y un financiamiento bancario al Banco de Fomento, sector industrial de \$ 31.924.99 correspondiente al 30% de la inversión total, con una tasa de interés de 10% para un período de diez años.
- Los costos totales para el primer año ascienden a \$ 93.628.85 y para el décimo a \$ 111.567,99.
- El precio unitario del servicio de alojamiento con la alimentación para el año 1 es de \$ 20.69 previamente se le asignado una utilidad del 40% y para el año 10 es de \$ 22.24 con una utilidad del 50%.

- Los ingresos para el primer año ascienden a \$ 131.080,38 y para el último año llegan a \$ 167.351,98.
- El punto de equilibrio para el año uno estará dado por las ventas de \$72.431.05 con una capacidad instalada de un 55%; y para el décimo año se produce cuando la empresa venda \$ 88.488.03 y trabaje con una capacidad instalada de un 48.
- El flujo de caja para el primer año asciende a \$ 48.735.90 y para el décimo año un valor de \$ 91.526.67.
- El VAN del proyecto es de \$ 241.502.32 por lo que se acepta el proyecto, ya que es mayor a la inversión inicial.
- La TIR es de 47.79% que supera ampliamente a la tasa de oportunidad que es de 10%.
- El período de recuperación del capital es de 2 años y 10 meses y 13 días.
- El Beneficio / Costo afirma que por cada dólar invertido hay 45 centavos de utilidad para esta empresa.

- El análisis de sensibilidad respecto de los incrementos en los costos en un 5.60% el proyecto no es sensible a las futuras alteraciones que se darán en el incremento de los costos, debido a que su resultado es de 0,99 menor a uno.; y en cuanto a la disminución de los ingresos en un 3.92, tampoco es sensible a esta alteraciones porque el resultado es del 0.99 menor a 1.

i. RECOMENDACIONES

- Para que la hostería rústica a crearse tenga aceptación en el mercado es necesario realizar una buena promoción, a fin de lograr difundir los servicios que ofrece la misma.
- Que se invierta en este proyecto, debido a que en Palanda no existe suficientes hosterías para acoger a los turistas nacionales y extranjeros.
- Tomar en cuenta todos los recursos materiales, humanos y económicos para realizar el cuadro de inversiones.
- Pedir financiamiento al Banco Nacional de Fomento, ya que ellos tienen una línea especial para el desarrollo del turismo con una tasa baja de interés del 10% anual.
- Aprovechar los recursos naturales que ofrece el cantón Palanda para propagar el turismo y el avance económico de este sector.
- Tomar en cuenta los valores financieros que son aquellos que sirven para la toma de decisiones en cuanto a ejecutar un proyecto o no.

- Ejecutar el presente proyecto de factibilidad debido a que sus principales valores financieros como el TIR y el VAN dan positivos. Mientras que el análisis de sensibilidad le muestra hasta dónde debe incrementar sus costos y hasta donde debe disminuir sus ventas o ingresos.

j. BIBLIOGRAFÍA

- AUSTIN JAMES. Análisis de proyectos. Madrid. España. Editorial Tecnos. Primera edición, segunda reimpresión. 2006. 202 pág.
- Baca Urbina, Gabriel, "Evaluación de Proyectos", Ed. Mac Graw Hill ,4ta Edición, México D.F. pp 14
- BARONA TOVAR, Fernando. Gestión Cultural una actitud de vida, Proyectos y Gerencia Cali: Cámara de Comercio de Cali, Junio de 1999. Pág. 154
- BID, Preinversión y proyectos. 2007. Quito. Ecuador. Editorial Olmedo. Primera edición. Tercera reimpresión. 2004. 517 pág.
- DASGUPTA PARTHA. Pautas para la evaluación de proyectos. Viena. Austria. Editorial Naciones Unidas. Tercera edición. 2012.
- DÍAZ JORGE. Contabilidad de costos. Lima. Perú. Editorial Élite. Cuarta edición. 2004.
- GUTENBERG, Erich. Economía de la Empresa. 4ta Edición. Editorial Edusto. S.A.
- KLINNFAR, THOMAS, TAYLOR, JAMES. Investigación de Mercados, un Enfoque Aplicado
- LOPEZ, ASUNA. Introducción a la investigación de Mercados fase de una investigación de mercados.

- MUÑOZ MARIO. Proyectos. Quito, Ecuador. Editorial Universidad Central. Quinta edición.
- MUTTHER. Distribución de planta. Barcelona. España. Editorial Hispano Europea. Tercera edición. 2005
- NARANJO GONZÁLEZ, Manuel de J. Guía Didáctica de Investigación Científica. Imprenta Colegio experimental Bernardo Valdivieso. Loja-Ecuador. 1999
- Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985,
- PRICE Q. Análisis económico de proyectos. Madrid. España. Editorial Tecnos. Séptima edición. 2010.
- QUEZADA GONZALEZ, Miguel Aurelio. Diseño y Evaluación de Proyectos. Universidad Técnica Particular de Loja. Modalidad Abierta. Loja-Ecuador. 1994.
- QUILODRÁN R. Federico. Manual de preparación de proyectos. Loja: serie de manuales técnicos. Pág. 59
- Ventosa Pérez, Víctor Juan. Desarrollo y evaluación de proyectos socioculturales. Madrid, CCS, 2002.
- www.hotelería.com
- WWW.monografías.com.
- www.proyectosdeinversión.com

k. ANEXOS

ANEXO 1

RESUMEN DEL PROYECTO

1.- TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA RÚSTICA EN EL CANTÓN PALANDA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

2.- PROBLEMÁTICA

Es sin lugar a dudas que el turismo en los últimos tiempos se ha convertido como la principal fuente de ingresos económicos de un país. Sin embargo en el Ecuador no sucede esto a pesar que se caracteriza por su singular topografía, su diversidad de zonas climáticas, y una prolífica población de especies vegetales y animales, el turista no necesita salir de sus fronteras para trasladarse, en cuestión de horas, desde la selva tropical a las estribaciones y alturas de la Cordillera de los Andes, y bajar luego hacia la Costa del Pacífico, mientras contempla una sucesión interminable de paisajes naturales, cumbres andinas, bosques secos tropicales y bosques lluviosos, páramos y volcanes

nevados, lagos glaciares y tectónicos, y bosques de manglar, todo en un solo país.

Algunas razones para que no se haya desarrollado el sector turístico es falta apoyo estatal e intensas campañas de difusión que permitan dar a conocer al mundo las bellezas que hay en las cuatro regiones, la centralización turística que no permite actuar libremente a los gobiernos sectoriales, la dolarización, como encarecimiento relativo de los precios turísticos, especialmente con los mercados vecinos, la agresividad promocional de otros países de Latinoamérica, especialmente de Costa Rica, Perú, México y Brasil. A esto se suma la deficiente infraestructura hotelera en donde no se le ofrece un buen servicio al turista, y en peor de los casos la inexistencia de hoteles deteriorando aún más la imagen internacional del Ecuador.

Es por ello la necesidad de impulsar proyectos de factibilidad que vayan en beneficio del sector turístico en el Ecuador, especialmente el cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe que es lugar donde el gobierno central tiene planeado instalar el denominado “Corredor Turístico 2” y que la carencia de hosterías hará mucho más difícil el acceso de turistas que no podrán conocer las bondades de este sector como es la gran cantidad de aves, páramo y zona de transición entre los páramos y bosque natural húmedo, única belleza escénica, además de la presencia de un sitio arqueológico como es Sahuinumá, donde se puede observar el modo de vida de los antepasados, y la

multiculturalidad viva, la vida cotidiana de sus gentes, donde sus tradiciones se interrelacionan con la modernidad.

El proyecto a ejecutar estará destinado a la implementación de una hostería rústica en el Cantón Palanda, Provincia de Zamora Chinchipe, la cual estará predestinada a ofrecer un servicio de calidad en relación a los cuatro hoteles que existen en la actualidad.

PROBLEMA

“LA FALTA DE UNA HOSTERÍA DEBIDAMENTE IMPLEMENTADA EN EL CANTÓN PALANDA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE, OBSTACULIZA EL DESARROLLO TURÍSTICO, Y EN CONSECUENCIA, SOCIO ECONÓMICO DEL SUR OCCIDENTE DE LA PROVINCIA”

3.- JUSTIFICACIÓN

ACADÉMICA

Mediante la elaboración del presente proyecto de factibilidad, será prueba plena de los conocimientos adquiridos a los docentes que dictaron su cátedra en las aulas de la Facultad de Ciencias Administrativas. Este trabajo será un compendio de todo lo aprehendido en los módulos bajo el sistema de estudios a

Distancia, demostrando de esta manera que la Universidad Nacional de Loja se esmera por forjar profesionales aptos para una sociedad globalizada, donde se exige la calidad total del recurso humano dentro del campo empresarial. Así mismo esta tesis será elaborada con el fin de cumplir un requisito para obtener el título de Ingeniero Comercial.

ECONÓMICA

La provincia de Zamora Chinchipe, ha sido catalogada como un lugar fronterizo donde los diferentes gobiernos de turno no le han brindado la suficiente atención en el ámbito social, económico, político, es por ello que su economía no se compara con las provincias del Guayas, Pichincha y Azuay. Sin embargo no es demasiado tarde ejecutar proyectos de inversión destinados al sector turístico generando mayores recursos económicos para dicha a Provincia y cantón Palanda.

SOCIAL

Si la provincia de Zamora Chinchipe es una de las regiones más deprimidas del país, su sector rural lo es aún más. En él, se desarrollan de forma precaria, actividades mayoritariamente agropecuarias de subsistencia que mantiene a la mayoría de la población en condiciones de marginalidad socio- económica; todo

lo cual, no hace más que incentivar la migración campesina y ocasionar mayores niveles de pauperización.

La puesta en marcha de una hostería rústica en el cantón Palanda generará innumerables beneficios sociales para todo el sector sur occidental de la provincia de Zamora Chinchipe, creará fuentes de trabajo en forma directa e indirecta utilizando para ello la sobre oferta de mano de obra no calificada existente, inclusive, se alentará la llegada de personal especializado en gestión hotelera, pues en la zona no existe personal con títulos de tercer nivel en la mayoría de las ramas profesionales.

4.- OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad de un proyecto para la implementación de una hostería rústica en el Cantón Palanda, Provincia De Zamora Chinchipe.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Efectuar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda del servicio que ofrecerá la Hostería rústica en el Cantón Palanda

perteneciente a la Provincia de Zamora Chinchipe

- ❖ Plantear un estudio técnico de tamaño, localización y distribución de la hostería para el funcionamiento del proyecto en estudio.
- ❖ Elaborar un modelo de organización empresarial para la puesta en marcha de la hostería rústica, en base a procedimientos administrativos y legales.
- ❖ Realizar la evaluación económica.
- ❖ Realizar la evaluación financiera de la hostería rústica, para poder determinar la factibilidad o no del proyecto.

5.- METODOLOGÍA

MÉTODOS

Los principales Métodos de Investigación que se utilizarán para la formulación y evaluación del proyecto, son los siguientes: científico, deductivo, inductivo, analítico.

- **METODO CIENTÍFICO:** Es un método de estudio sistemático de la naturaleza que incluye las técnicas de observación, reglas para el razonamiento y la predicción, ideas sobre la experimentación planificada y los modos de comunicar los resultados experimentales y teóricos.

Se utilizará para obtener la información necesaria y formular el Marco Teórico y Conceptual, además de verificar el cumplimiento de los objetivos planteados.

- **MÉTODO DEDUCTIVO:** Son métodos que permiten establecer ideas particulares a partir de principios generales. Se aplicará básicamente en la formulación del estudio de mercado, dado que sirve para deducir información confiable que se obtiene a través de la recolección de información secundaria.
- **MÉTODO INDUCTIVO:** Son métodos que permiten establecer principios generales a partir del análisis de casos particulares. Se empleará en la aplicación de encuestas y en el análisis financiero.
- **MÉTODO ANALÍTICO:** Son métodos que sirven para analizar el objeto de estudio mediante el desglose de todos sus elementos. Por esta razón, se utilizará para realizar el análisis estadístico de toda la información recopilada y la evaluación financiera del proyecto, a través de la obtención de sus principales indicadores.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para la elaboración del proyecto se aplicarán como técnicas de investigación científica, el levantamiento de encuestas mediante un adecuado plan de muestreo y la observación directa.

ENCUESTAS: Es una técnica de investigación que se aplicó cuando la muestra que se va a estudiar es muy numerosa. Se aplicarán a la población objetivo, consistente en la población demandante por esta clase de servicios dentro del área de influencia del proyecto. Se aplicarán a los turistas que visitan el Cantón Palanda mediante un cuestionario de preguntas.

También se la aplicará a los propietarios de hoteles ubicado en el cantón Palanda con la finalidad de determinar la oferta existente.

MUESTREO: Consiste en determinar matemáticamente el número de personas a encuestar mediante el siguiente procedimiento, tomando como referencia la cantidad potencial de turistas que llegaron al cantón Palanda durante el año 2012.

Determinación del tamaño de la población

El Tamaño de la población es de 4685 turistas que corresponde al potencial turístico que llegó a Palanda en el año 2012, según una investigación de campo realizada por la Municipalidad de Palanda en los establecimientos de alojamiento de las parroquias Palanda y Valladolid, considerados como los centros turísticos más importantes en la zona.

Fórmula:

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

Donde:

- n = Tamaño de la muestra
 N = Total universo (población por familia)
 P = Probabilidad que el evento ocurra (0,5)
 Q = Probabilidad que el evento no ocurra (0,5)
 E = Margen de error (5%)
 Z = Confiabilidad (95%)

$$n = \frac{4685 * 1,96 * 0,5 * 0,5}{0,05 * 4685 - 1 + 1,96 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{4685 * 3,84 * 0,5 * 0,5}{0,0025 * 4684 + 3,84 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{4499,474}{11,71 + 0,96}$$

$$n = \frac{4499,474}{12,67} = 355$$

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

1 - 2 veces ()

3 - 4 veces ()

5 - 6 veces ()

7. ¿Cuál es el tiempo que permanece en una hostería u hotel?
Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

1 - 2 días ()

3 - 4 días ()

4 o más ()

Semanas ()

8. ¿Qué servicios Usted utiliza en un hotel u hostería del Cantón Palanda?
Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Alojamiento ()

Alimentación ()

Transporte ()

Guianza ()

9. ¿Al adquirir este servicio hace fijándose en:

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Precio () Presentación () Calidad () Otros ()

10. ¿Cuál es el precio que paga por el servicio de una hostería diariamente?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

\$ 1- \$ 10 ()

\$ 11 - \$ 20 ()

\$ 21- \$ 30 ()

\$ 31 - \$ 40 ()

11. ¿Qué clase de hostería Usted prefiere?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Rústica () Moderna ()

Otras ()

12. ¿La calidad de la hostería que usted utiliza es?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Malo () Regular () Bueno () Excelente ()

13. ¿Por qué medios de comunicación Ud. conoce la existencia de Hosterías u hoteles en el cantón Palanda?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Tv () Radio () Prensa () Otros ()

14. ¿Estaría dispuesto a adquirir el servicio de una hostería rústica en el cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

SI () NO ()

15. Si su respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, que servicios le gustaría que se implemente en la nueva hostería?

ANEXO 2-B



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
ENCUESTA A DUEÑOS DE HOSTERÍAS U HOTELES

Con el fin de realizar mi tesis titulada ““PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA RÚSTICA EN EL CANTÓN PALANDA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”, le pedimos muy comedidamente se digne contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Qué clase de negocio usted administra?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Hotel () Hostería ()

2. ¿Su establecimiento se encuentra debidamente registrados en los organismos de control?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Si () No ()

3. ¿Desde qué tiempo ofrece los servicios en su hostería u hotel?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

1 – 6 meses ()

6 meses – 1 año ()

1 año - 1 ½ año ()

1 ½ año – 2 años ()

2 años y más ()

4. ¿En qué categoría está ubicado su establecimiento?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Lujo ()

Primera clase ()

Segunda clase ()

Tercera clase ()

5. ¿Cuál es la capacidad de su establecimiento?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

1- 25 personas ()

26 – 50 personas ()

51 – 75 personas ()

76 – 100 personas ()

101 personas y más ()

6. Qué clase de servicio brinda en su hostería u hotel?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- | | |
|-----------------------|------------|
| Alimentación | () |
| Alojamiento | () |
| Transporte | () |
| Bar | () |
| Cafetería | () |
| Restaurante | () |
| Area recreativa | () |
| Servicios adicionales | () |
| Guianaza | () |

7. Los turistas que viajan vienen*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- | | |
|-------------|------------|
| Solos | () |
| Acompañados | () |

8. ¿Cuál es el tiempo de permanencia del turista en su establecimiento?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- | | |
|------------|------------|
| 1 - 2 días | () |
| 3 - 4 días | () |
| 4 o más | () |
| Semanas | () |

9. ¿Cuál es la temporada de mayor afluencia del turista?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- | | |
|-----------------|------------|
| Fines de semana | () |
| Feriados | () |
| Vacaciones | () |

10. ¿De dónde provienen los turistas al cantón Palanda para alojarse una hostería u hotel?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- | | |
|-------------|------------|
| Nacionales | () |
| Extranjeros | () |

11. ¿De qué manera usted cobra la estadía en su establecimiento?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- | | |
|----------------|------------|
| Por persona | () |
| Por grupo | () |
| Por habitación | () |

12. ¿Cuál es el precio de los servicios que ofrece su hostería?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- | | | |
|--------------|---------|-------|
| Alimentación | por día | ----- |
| Alojamiento | por día | ----- |

Transporte por día -----
 Bar -----
 Cafetería -----

13. ¿Qué cantidad de turistas visitan mensualmente su hostería u hotel?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

- 1 – 20 personas ()
 21 – 40 personas ()
 41 – 60 personas ()
 61- 80 personas ()
 81 – 100 personas ()
 101 y más personas ()

14. ¿Cómo realiza la venta de los servicios que expende su negocio?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

- Contado ()
 Tarjeta de Crédito ()

15. ¿Qué medios de comunicación utiliza para promocionar su establecimiento?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

- Radio ()
 Televisión ()
 Medios impresos ()
 Internet ()
 Otros ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

ANEXO 3
PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA

DESAYUNO

DENOMINACIÓN	MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL	V/U.	VAL. MENSUAL	VALOR TOTAL
Frutas	Libras	10	1,25	12,5	150
Huevos	Unidad	50	0,1	5	60
Queso	Libras	12	1,8	21,6	259,2
Leche	Litro	50	0,75	37,5	450
Café	Libras	5	3	15	180
Panes	Unidad	100	0,15	15	180
Mermelada	Unidad	5	1,82	9,1	109,2
Té	Caja	5	1,95	9,75	117
Plátano verde	Unidad	100	1,5	150	1800
Mote	Funda	50	1	50	600
Azúcar	Libras	10	0,55	5,5	66
Total				330,95	3971,4

ALMUERZO

DENOMINACIÓN	MEDIDA	CANTIDAD	V/U.	VAL. TOTAL	
Arroz	Libra	100	0,5	50	600
Pollo	Libra	75	1,5	112,5	1350
Carne de res	Libra	120	1,6	192	2304
Pescado	Libra	50	2,25	112,5	1350
Carne de chancho	Libra	100	2,5	250	3000
Brócoli	Unidad	10	0,5	5	60
Pimiento	Unidad	20	0,05	1	12
Pepino	Unidad	50	0,1	5	60
Alverja	Libra	3	1,5	4,5	54
Coliflor	Unidad	10	0,45	4,5	54
Papa	Libras	50	0,35	17,5	210
Tomate	Libras	65	0,35	22,75	273
Habas	Libra	5	0,5	2,5	30
Cebolla	Libra	15	0,35	5,25	63
Condimentos	Frascos	2	1,5	3	36
Sal	Libra	2	0,6	1,2	14,4
Azúcar	Libra	10	0,5	5	60
Embutidos	Libra	10	1,5	15	180
Lácteos	Litros	50	0,75	37,5	450
Total				846,70	10160,4

MERIENDA

DENOMINACIÓN	MEDIDA	CANTIDAD	V/U.	VAL. TOTAL	
Arroz	Libra	100	0,5	50	600
Pollo	Libra	75	1,5	112,5	1350
Carne de res	Libra	120	1,6	192	2304
Pescado	Libra	50	2,25	112,5	1350
Carne de choncho	Libra	100	2,5	250	3000
Brócoli	Unidad	10	0,5	5	60
Pimiento	Unidad	20	0,05	1	12
Pepino	Unidad	50	0,1	5	60
Coliflor	Unidad	10	0,45	4,5	54
Papa	Libras	50	0,35	17,5	210
Tomate	Libras	65	0,35	22,75	273
Cebolla	Libra	15	0,35	5,25	63
Embutidos	Libra	10	1,5	15	180
Lácteos	Litros	50	0,75	37,5	450
Total				830,50	9.966,00

Fuente: Bodegas y Mercado de Palanda

Elaboración: El autor

ANEXO 3-A**PROYECCIÓN PARA MATERIA PRIMA DIRECTA**

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	24.097,80
2	24.652,05
3	25.219,05
4	25.799,08
5	26.392,46
6	26.999,49
7	27.620,48
8	28.255,75
9	28.905,63
10	29.570,46

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador

Elaboración: El autor

ANEXO 4
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA PARA EL PRIMER AÑO

DENOMINACIÓN	Chef	Ayudante de cocina	Mesero	Camarero
Sueldo Básico Unificado	400,00	340,00	340,00	340,00
Décimo Tercer Sueldo	33,33	28,33	28,33	28,33
Décimo cuarto Sueldo	28,33	28,33	28,33	28,33
Vacaciones	16,67	14,17	14,17	14,17
Aportes IESS 11,15%	44,60	37,91	37,91	37,91
Aportes IECE 0,5%	2,00	1,70	1,70	1,70
Fondos de Reserva	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes SECAP 0.5%	2,00	1,70	1,70	1,70
Líquido a Pagar	526,93	452,14	452,14	452,14
Número de obreros	1	1	1	1
TOTAL MENSUAL	526,93	452,14	452,14	452,14
TOTAL AL AÑO	6.323,20	5.425,72	5.425,72	5.425,72
TOTAL	22.600,36			

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborables
Elaboración: El autor

ANEXO 4-A
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA PARA EL SEGUNDO AÑO

DENOMINACIÓN	Chef	Ayudante de cocina	Mesero	Camarero
Sueldo Básico Unificado	400,00	340,00	340,00	340,00
Décimo Tercer Sueldo	33,33	28,33	28,33	28,33
Décimo cuarto Sueldo	28,33	28,33	28,33	28,33
Vacaciones	16,67	14,17	14,17	14,17
Aportes IESS 11,15%	44,60	37,91	37,91	37,91
Aportes IECE 0,5%	2,00	1,70	1,70	1,70
Fondos de Reserva	33,33	28,33	28,33	28,33
Aportes SECAP 0.5%	2,00	1,70	1,70	1,70
Líquido a Pagar	560,27	480,48	480,48	480,48
Número de obreros	1	1	1,00	1,00
TOTAL MENSUAL	560,27	480,48	480,48	480,48
TOTAL AL AÑO	6.723,20	5.765,72	5.765,72	5.765,72
TOTAL	24.020,36			

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborables
Elaboración: El autor

ANEXO 4-B
PROYECCIÓN PARA MANO DE OBRA DIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL
	2,30%
1	22.600,36
2	24.572,83
3	25.138,00
4	25.716,18
5	26.307,65
6	26.912,73
7	27.531,72
8	28.164,95
9	28.812,74
10	29.475,43

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador
Elaboración: El autor

ANEXO 5
PRESUPUESTO PARA TERRENO

DENOMINACIÓN	UNID.	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VAL. TOTAL
Terreno	m ²	1.000,00	\$ 22,00	\$ 22.000,00
TOTAL				\$ 22.000,00

Fuente: Municipio de Palanda
Elaboración: El autor

ANEXO 6
PRESUPUESTO PARA CONSTRUCCIONES

DENOMINACIÓN	UNID.	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VAL. TOTAL
Área Administrativa	m ²	100,00	\$ 50,00	\$ 5.000,00
Area restaurante	m ²	50,00	\$ 50,00	\$ 2.500,00
Area cocina	m ²	15,00	\$ 30,00	\$ 450,00
Area alojamiento	m ²	300,00	\$ 90,00	\$ 27.000,00
Area de parqueo	m ²	150,00	\$ 7,00	\$ 1.050,00
Area libre	m ²	385,00	\$ 7,00	\$ 2.695,00
TOTAL		1.000,00		\$ 38.695,00

Fuente: Ing. Renato Samaniego
Elaboración: El autor

ANEXO 6-A
DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES

VALOR DEL ACTIVO:	\$ 38.695,00			
20	AÑOS DE VIDA ÚTIL		5% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 38.695,00	\$ 1.934,75		\$ 36.760,25
1	\$ 36.760,25		\$ 1.838,01	\$ 34.922,24
2	\$ 34.922,24		\$ 1.838,01	\$ 33.084,23
3	\$ 33.084,23		\$ 1.838,01	\$ 31.246,21
4	\$ 31.246,21		\$ 1.838,01	\$ 29.408,20
5	\$ 29.408,20		\$ 1.838,01	\$ 27.570,19
6	\$ 27.570,19		\$ 1.838,01	\$ 25.732,18
7	\$ 25.732,18		\$ 1.838,01	\$ 23.894,16
8	\$ 23.894,16		\$ 1.838,01	\$ 22.056,15
9	\$ 22.056,15		\$ 1.838,01	\$ 20.218,14
10	\$ 20.218,14		\$ 1.838,01	\$ 18.380,13
11	\$ 18.380,13		\$ 1.838,01	\$ 16.542,11
12	\$ 16.542,11		\$ 1.838,01	\$ 14.704,10
13	\$ 14.704,10		\$ 1.838,01	\$ 12.866,09
14	\$ 12.866,09		\$ 1.838,01	\$ 11.028,08
15	\$ 11.028,08		\$ 1.838,01	\$ 9.190,06
16	\$ 9.190,06		\$ 1.838,01	\$ 7.352,05
17	\$ 7.352,05		\$ 1.838,01	\$ 5.514,04
18	\$ 5.514,04		\$ 1.838,01	\$ 3.676,03
19	\$ 3.676,03		\$ 1.838,01	\$ 1.838,01
20	\$ 1.838,01		\$ 1.838,01	\$ 0,00

ANEXO 7
PRESUPUESTO PARA MAQUINARIA Y EQUIPO

DENOMINACIÓN	CANT.	V/UNIT.	VALOR TOTAL
Alimentación			
Cocina industrial	1	500,00	500,00
Refrigeradora	1	800,00	800,00
Horno – microondas	1	280,00	280,00
Tostadora	1	35,00	35,00
Licuadaora	1	120,00	120,00
Batidora manual	1	51,00	51,00
Hospedaje			
Minicomponente	1	480,00	480,00
DVD	1	150,00	150,00
Televisor 22"	20	320,00	6.400,00
Televisor 32"	1	620,00	620,00
Secadora de cabello	20	25,00	500,00
Planchadora industrial	1	512,00	512,00
Lavadora y secadora de ropa	1	720,00	720,00
TOTAL			11.168,00

Fuente: Electrodomésticos Mundihogar

Elaboración: El autor

ANEXO 7-A
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

VALOR DEL ACTIVO:				
\$ 11.168,00				
10	AÑOS DE VIDA ÚTIL		10%	DEPRECIACIÓN
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 11.168,00	\$ 1.116,80		\$ 10.051,20
1	\$ 10.051,20		\$ 1.005,12	\$ 9.046,08
2	\$ 9.046,08		\$ 1.005,12	\$ 8.040,96
3	\$ 8.040,96		\$ 1.005,12	\$ 7.035,84
4	\$ 7.035,84		\$ 1.005,12	\$ 6.030,72
5	\$ 6.030,72		\$ 1.005,12	\$ 5.025,60
6	\$ 5.025,60		\$ 1.005,12	\$ 4.020,48
7	\$ 4.020,48		\$ 1.005,12	\$ 3.015,36
8	\$ 3.015,36		\$ 1.005,12	\$ 2.010,24
9	\$ 2.010,24		\$ 1.005,12	\$ 1.005,12
10	\$ 1.005,12		\$ 1.005,12	\$ 0,00

ANEXO 8
PRESUPUESTO PARA COMBUSTIBLE

DENOMINACIÓN	UNIDAD	VAL. UNIT.	VAL. MENSUAL	VAL-ANUAL
Gas (cilindro)	\$ 4,00	\$ 1,60	\$ 6,40	\$ 76,80
TOTAL			\$ 6,40	\$ 76,80

Fuente: Distribuidora de gas

Elaboración: El autor

ANEXO 8 - A
PROYECCIÓN PARA COMBUSTIBLES

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 76,80
2	\$ 78,57
3	\$ 80,37
4	\$ 82,22
5	\$ 84,11
6	\$ 86,05
7	\$ 88,03
8	\$ 90,05
9	\$ 92,12
10	\$ 94,24

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador

Elaboración: El autor

ANEXO 9
PRESUPUESTO PARA HERRAMIENTAS

DENOMINACIÓN	CANT.	VAL. UNIT.	VAL. TOTAL
Equipo de electricidad	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Equipo de gasfitería	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TOTAL			\$ 270,00

Fuente: Comercial El Vergel

Elaboración: El autor

ANEXO 9 - A
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS

VALOR DEL ACTIVO:		\$ 270,00		
10	AÑOS DE VIDA ÚTIL	10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 270,00	\$ 27,00		\$ 243,00
1	\$ 243,00		\$ 24,30	\$ 218,70
2	\$ 218,70		\$ 24,30	\$ 194,40
3	\$ 194,40		\$ 24,30	\$ 170,10
4	\$ 170,10		\$ 24,30	\$ 145,80
5	\$ 145,80		\$ 24,30	\$ 121,50
6	\$ 121,50		\$ 24,30	\$ 97,20
7	\$ 97,20		\$ 24,30	\$ 72,90
8	\$ 72,90		\$ 24,30	\$ 48,60
9	\$ 48,60		\$ 24,30	\$ 24,30
10	\$ 24,30		\$ 24,30	\$ 0,00

ANEXO 10
PRESUPUESTO PARA SUMINISTROS DE OPERACIONES
(SEGURIDAD INDUSTRIAL)

DENOMINACIÓN	CANT.	VAL. UNIT.	VAL. TOTAL
Lámparas de emergencia	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Extintor de fuego	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Manguera	1	\$ 22,50	\$ 22,50
Guantes desechables	5	\$ 0,25	\$ 1,25
Garros desechables	5	\$ 0,25	\$ 1,25
Zapatos cómodos	5	\$ 8,00	\$ 40,00
Guantes de látex	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Uniformes	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Botiquín	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Mascarillas desechables	1	\$ 0,15	\$ 0,15
TOTAL			\$ 291,40

Fuente: Combatseg Cía Ltda.

Elaboración: El autor

ANEXO 10 - A
PROYECCIÓN SUMINISTROS DE
OPERACIÓN

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 291,40
2	\$ 298,10
3	\$ 304,96
4	\$ 311,97
5	\$ 319,15
6	\$ 326,49
7	\$ 334,00
8	\$ 341,68
9	\$ 349,54
10	\$ 357,58

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador
Elaboración: El autor

ANEXOS 11
PRESUPUESTO PARA INSTALACIONES

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Luminarias	10	\$ 7,00	\$ 70,00
Cajetines	5	\$ 5,00	\$ 25,00
Cables	10	\$ 0,50	\$ 5,00
Transformadores de control	5	\$ 6,00	\$ 30,00
Cajas eléctricas	5	\$ 3,00	\$ 15,00
Medidor bifásico	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Medidor de agua	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Breakers:	5	\$ 3,00	\$ 15,00
Otros 2%			\$ 11,60
Total			\$ 591,60

Fuente: Ferretería Flores, Empresa de Agua Potable, Empresa Eléctrica del Cantón Zamora
Elaboración: El autor.

ANEXOS N° 11 – A
DEPRECIACIÓN DE INSTALACIONES

VALOR DEL ACTIVO: \$ 591,60				
10		AÑOS DE VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 591,60	\$ 59,16		\$ 532,44
1	\$ 532,44		\$ 53,24	\$ 479,20
2	\$ 479,20		\$ 53,24	\$ 425,95
3	\$ 425,95		\$ 53,24	\$ 372,71
4	\$ 372,71		\$ 53,24	\$ 319,46
5	\$ 319,46		\$ 53,24	\$ 266,22
6	\$ 266,22		\$ 53,24	\$ 212,98
7	\$ 212,98		\$ 53,24	\$ 159,73
8	\$ 159,73		\$ 53,24	\$ 106,49
9	\$ 106,49		\$ 53,24	\$ 53,24
10	\$ 53,24		\$ 53,24	\$ 0,00

ANEXO 18
PRESUPUESTO PARA MANTENIMIENTO

DENOMINACIÓN	VAL. TOTAL
Mantenimiento de Edificio	\$ 773,90
Mantenimiento de Maq. Y Equipo	\$ 223,36
Mantenimiento de Eq. de laboratorio	\$ 0,00
Mantenimiento de Eq. de Oficina	\$ 3,60
Mantenimiento de Muebles y Enseres	\$ 197,72
Mantenimiento de Vehículo	\$ 0,00
Mantenimiento de Eq. de Computación	\$ 91,40
Mantenimiento de Eq. De Seguridad	\$ 5,83
Mantenimiento de Herramientas	\$ 5,40
Mantenimiento de Eq. De Menaje	\$ 288,62
TOTAL	\$ 1.301,21

**ANEXO 18 - A
PROYECCIÓN**

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	1.301,21
2	1.331,14
3	1.361,75
4	1.393,07
5	1.425,11
6	1.457,89
7	1.491,42
8	1.525,72
9	1.560,82
10	1.596,72

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador

**ANEXO 12
PRESUPUESTO PARA USO DE ENERGÍA ELÉCTRICA**

DENOMINACIÓN	CANT. (Kw./h)	V. UNIT.	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Consumo de energía eléctrica sector industrial	520,00	0,079	41,08	492,96
TOTAL				492,96

Fuente: Empresa Eléctrica Regional Sur Suc. Palanda

Elaboración: El autor

**ANEXOS N° 12 - A
PROYECCIÓN USO DE ENERGÍA ELÉCTRICA**

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 492,96
2	\$ 504,30
3	\$ 515,90
4	\$ 527,76
5	\$ 539,90
6	\$ 552,32
7	\$ 565,02
8	\$ 578,02
9	\$ 591,31
10	\$ 604,91

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador

Elaboración: El autor

ANEXO N° 13
PRESUPUESTO PARA USO DE AGUA POTABLE

DENOMINACIÓN	CANT. (m3)	V. UNIT.	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Consumo de agua	35	\$ 0,44	\$ 15,47	\$ 185,64
TOTAL				\$ 185,64

Fuente: Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado del Cantón Zamora (EMAPAZ)
Elaboración: El autor

ANEXO 13 - A
PROYECCIÓN PARA USO DE AGUA POTABLE

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 185,64
2	\$ 189,91
3	\$ 194,28
4	\$ 198,75
5	\$ 203,32
6	\$ 207,99
7	\$ 212,78
8	\$ 217,67
9	\$ 222,68
10	\$ 227,80

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador
Elaboración: El autor

ANEXO 14
AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO

AÑOS	VAL. ACT. DIF.	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	\$ 1.354,50	\$ 135,45	\$ 1.219,05
2	\$ 1.219,05	\$ 135,45	\$ 1.083,60
3	\$ 1.083,60	\$ 135,45	\$ 948,15
4	\$ 948,15	\$ 135,45	\$ 812,70
5	\$ 812,70	\$ 135,45	\$ 677,25
6	\$ 677,25	\$ 135,45	\$ 541,80
7	\$ 541,80	\$ 135,45	\$ 406,35
8	\$ 406,35	\$ 135,45	\$ 270,90
9	\$ 270,90	\$ 135,45	\$ 135,45
10	\$ 135,45	\$ 135,45	\$ 0,00

ANEXO 15
PRESUPUESTO PARA SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN PARA EL PRIMER AÑO

RUBROS/PUESTOS	GERENTE/ JEFE DE MARKETING	SECRETARIA RECEPCIONISTA	CONTADORA	CONSERJE MALETERO
Sueldo Básico Unificado	\$ 550,00	\$ 380,00	\$ 400,00	\$ 340,00
Décimo Tercer Sueldo	\$ 45,83	\$ 31,67	\$ 33,33	\$ 28,33
Décimo cuarto Sueldo	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33
Vacaciones	\$ 22,92	\$ 15,83	\$ 16,67	\$ 14,17
Aportes IESS 11,15%	\$ 61,33	\$ 42,37	\$ 44,60	\$ 37,91
Aportes IECE 0,5%	\$ 2,75	\$ 1,90	\$ 2,00	\$ 1,70
Fondos de Reserva	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Aportes SECAP 0.5%	\$ 2,75	\$ 1,90	\$ 2,00	\$ 1,70
Líquido a Pagar	\$ 713,91	\$ 502,00	\$ 526,93	\$ 452,14
Número de obreros	1	1	1	1
TOTAL MENSUAL	\$ 713,91	\$ 502,00	\$ 526,93	\$ 452,14
TOTAL AL AÑO	\$ 8.566,90	\$ 6.024,04	\$ 6.323,20	\$ 5.425,72
TOTAL SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 26.339,86			

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborables

Elaboración: El autor

ANEXO 15-A
PRESUPUESTO PARA SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN PARA EL SEGUNDO AÑO

RUBROS/PUESTOS	GERENTE	SECRETARIA RECEPCIONISTA	CONTADORA	CONSERJE MALETERO
Sueldo Básico Unificado	\$ 550,00	\$ 380,00	\$ 400,00	\$ 340,00
Décimo Tercer Sueldo	\$ 45,83	\$ 31,67	\$ 33,33	\$ 28,33
Décimo cuarto Sueldo	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33
Vacaciones	\$ 22,92	\$ 15,83	\$ 16,67	\$ 14,17
Aportes IESS 11,15%	\$ 61,33	\$ 42,37	\$ 44,60	\$ 37,91
Aportes IECE 0,5%	\$ 2,75	\$ 1,90	\$ 2,00	\$ 1,70
Fondos de Reserva	\$ 45,83	\$ 31,67	\$ 33,33	\$ 28,33
Aportes SECAP 0.5%	\$ 2,75	\$ 1,90	\$ 2,00	\$ 1,70
Líquido a Pagar	\$ 759,74	\$ 533,67	\$ 560,27	\$ 480,48
Número de obreros	1	1	1	1
TOTAL MENSUAL	\$ 759,74	\$ 533,67	\$ 560,27	\$ 480,48
TOTAL AL AÑO	\$ 9.116,90	\$ 6.404,04	\$ 6.723,20	\$ 5.765,72
TOTAL SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 28.009,86			

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborables

Elaboración: El autor

ANEXOS 15-B
PROYECCIÓN PARA SUELDOS ADMINISTRATIVOS

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 26.339,86
2	\$ 28.654,09
3	\$ 29.313,13
4	\$ 29.987,33
5	\$ 30.677,04
6	\$ 31.382,61
7	\$ 32.104,41
8	\$ 32.842,82
9	\$ 33.598,20
10	\$ 34.370,96

Elaboración: El autor

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador

ANEXO 16
PRESUPUESTO PARA MUEBLES Y ENSERES

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Alimentación			
Mesas	5	\$ 60,00	\$ 300,00
Sillas de madera	25	\$ 35,00	\$ 875,00
Muebles de cocina	2	\$ 220,00	\$ 440,00
Hospedaje			
Camas de 2 plazas	15	\$ 150,00	\$ 2.250,00
Camas de 1 1/2 plazas	7	\$ 120,00	\$ 840,00
Veladores	22	\$ 80,00	\$ 1.760,00
Closets	10	\$ 120,00	\$ 1.200,00
Mesas redondas	10	\$ 75,00	\$ 750,00
Administrativos			
Escritorios de madera	5	\$ 150,00	\$ 750,00
Sillas de madera	5	\$ 35,00	\$ 175,00
Archivador	2	\$ 98,00	\$ 196,00
Juego de mueble rústico	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Total:			\$ 9.886,00

Fuente: Mueblería Alvarez, Mundihogar

Elaboración: El autor

ANEXOS N° 16 - A
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

VALOR DEL ACTIVO: \$ 9.886,00				
10 AÑOS DE VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 9.886,00	\$ 988,60		\$ 8.897,40
1	\$ 8.897,40		\$ 889,74	\$ 8.007,66
2	\$ 8.007,66		\$ 889,74	\$ 7.117,92
3	\$ 7.117,92		\$ 889,74	\$ 6.228,18
4	\$ 6.228,18		\$ 889,74	\$ 5.338,44
5	\$ 5.338,44		\$ 889,74	\$ 4.448,70
6	\$ 4.448,70		\$ 889,74	\$ 3.558,96
7	\$ 3.558,96		\$ 889,74	\$ 2.669,22
8	\$ 2.669,22		\$ 889,74	\$ 1.779,48
9	\$ 1.779,48		\$ 889,74	\$ 889,74
10	\$ 889,74		\$ 889,74	\$ 0,00

ANEXO N° 17
PRESUPUESTO PARA EQUIPO DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Perforadora	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Grapadora	1	\$ 7,00	\$ 7,00
Telefax	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Calculadora	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Total:			\$ 180,00

Fuente: Comercial Mundohogar

Elaboración: El autor

ANEXOS N° 17 - A
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

VALOR DEL ACTIVO: \$ 180,00				
10		AÑOS DE VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 180,00	\$ 18,00		\$ 162,00
1	\$ 162,00		\$ 16,20	\$ 145,80
2	\$ 145,80		\$ 16,20	\$ 129,60
3	\$ 129,60		\$ 16,20	\$ 113,40
4	\$ 113,40		\$ 16,20	\$ 97,20
5	\$ 97,20		\$ 16,20	\$ 81,00
6	\$ 81,00		\$ 16,20	\$ 64,80
7	\$ 64,80		\$ 16,20	\$ 48,60
8	\$ 48,60		\$ 16,20	\$ 32,40
9	\$ 32,40		\$ 16,20	\$ 16,20
10	\$ 16,20		\$ 16,20	\$ 0,00

ANEXO 18
PRESUPUESTO PARA EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Computadoras	2	550,00	1.100,00
Impresora Epson	2	100,00	200,00
Total:			1.300,00

Fuente: Macrosoft. Net
Elaboración: El autor

ANEXOS 18 - A
DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN

VALOR DEL ACTIVO: \$ 1.300,00				
3		AÑOS DE VIDA ÚTIL		33,33% DEPRECIACIÓN
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 1.300,00	\$ 433,29		\$ 866,71
1	\$ 866,71		\$ 288,90	\$ 577,81
2	\$ 577,81		\$ 288,90	\$ 288,90
3	\$ 288,90		\$ 288,90	\$ 0,00

ANEXO 19
PRESUPUESTO PARA EL SEGUNDO EQUIPO DE COMPUTACIÓN
(4to. al 6to. año)

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Computadoras	2	\$ 620,00	\$ 1.240,00
Impresora Epson	2	\$ 110,00	\$ 220,00
Total:			\$ 1.460,00

Fuente: Macrosoft. Net
 Elaboración: El autor

ANEXOS 19 - A
DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN

VALOR DEL ACTIVO:				
\$ 1.460,00				
3	AÑOS DE VIDA ÚTIL		33,33% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.460,00	\$ 486,62		973,38
1	\$ 973,38		\$ 324,46	\$ 648,92
2	\$ 648,92		\$ 324,46	\$ 324,46
3	\$ 324,46		\$ 324,46	\$ 0,00

ANEXO 20
PRESUPUESTO PARA TERCER EQUIPO DE COMPUTACIÓN
(7mo. Al 9no año)

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Computadoras	2	\$ 780,00	\$ 1.560,00
Impresoras	2	\$ 125,00	\$ 250,00
Total:			\$ 1.810,00

Fuente: Macrosoft. Net
 Elaboración: El autor

ANEXOS 20 - A
DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN

VALOR DEL ACTIVO:		\$ 1.810,00		
3	AÑOS DE VIDA ÚTIL	33,33% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 1.810,00	\$ 603,27		\$ 1.206,73
1	\$ 1.206,73		\$ 402,24	\$ 804,48
2	\$ 804,48		\$ 402,24	\$ 402,24
3	\$ 402,24		\$ 402,24	\$ 0,00

ANEXO 21
PRESUPUESTO PARA EL CUARTO EQUIPO DE COMPUTACIÓN
(10mo. Año)

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Computadoras	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00
Impresoras	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Total:			\$ 2.100,00

Fuente: Macrosoft. Net

Elaboración: El autor

ANEXOS 21 - A
DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN

VALOR DEL		\$		
ACTIVO:		2.100,00		
3	AÑOS DE VIDA ÚTIL	33,33% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 2.100,00	\$ 699,93		\$ 1.400,07
1	\$ 1.400,07		\$ 466,69	\$ 933,38
2	\$ 933,38		\$ 466,69	\$ 466,69
3	\$ 466,69		\$ 466,69	\$ 0,00

ANEXO 22
PRESUPUESTO PARA EQUIPO DE MENAJE

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Alimentación			
Manteles de mesa	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Cubre manteles	10	\$ 12,00	\$ 120,00
Servilletas de tela	20	\$ 0,75	\$ 15,00
Baldes de plástico	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Juego de coladores	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Juego de cubiertos	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Juego de vasos	3	\$ 6,00	\$ 18,00
Juego de ollas	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Juego de sartenes	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Juego de cucharones	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Juego de cuchillos	1	\$ 42,00	\$ 42,00
Juego de reposteros	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Juego de copas	2	\$ 18,00	\$ 36,00
Juego de vajilla	3	\$ 40,00	\$ 120,00
Tanque de gas	3	\$ 60,00	\$ 180,00
Juego de jarras de vidrio	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Set de toallas de cocina	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Juego de tablas para picar	1	\$ 13,00	\$ 13,00
Hospedaje			
Colchones de 2 plazas	15	\$ 210,00	\$ 3.150,00
Colchones de 1 1/2 plazas	7	\$ 135,00	\$ 945,00
Sábanas de 2 plazas	25	\$ 10,00	\$ 250,00
Sábanas de 1 1/2 plazas	25	\$ 10,00	\$ 250,00
Cubrecamas	22	\$ 45,00	\$ 990,00
Cortinas	22	\$ 20,00	\$ 440,00
Juego de toallas	5	\$ 15,00	\$ 75,00
Cortinas de baño	22	\$ 2,00	\$ 44,00
Almohadas	50	\$ 5,00	\$ 250,00
Cobijas	30	\$ 30,00	\$ 900,00
Espejos de baños	22	\$ 7,00	\$ 154,00
Armadores (decenas)	5	\$ 1,50	\$ 7,50
Lámparas	22	\$ 7,00	\$ 154,00
Total:			\$ 9.012,50

Fuente: Mundohogar
Elaboración: El autor

ANEXOS 22 - A
DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE MENAJE

VALOR DEL ACTIVO:		\$ 9.012,50		
3	AÑOS DE VIDA ÚTIL	33,33% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 9.012,50	\$ 3.003,87		\$ 6.008,63
1	\$ 6.008,63		\$ 2.002,88	\$ 4.005,76
2	\$ 4.005,76		\$ 2.002,88	\$ 2.002,88
3	\$ 2.002,88		\$ 2.002,88	\$ 0,00

ANEXO 23
PRESUPUESTO PARA EQUIPO DE MENAJE
(4to. al 6to. año)

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Alimentación			
Manteles de mesa	7	\$ 6,00	\$ 42,00
Cubre manteles	8	\$ 13,00	\$ 104,00
Servilletas de tela	20	\$ 1,00	\$ 20,00
Baldes de plástico	2	\$ 3,25	\$ 6,50
Juego de coladores	1	\$ 3,25	\$ 3,25
Juego de cubiertos	1	\$ 22,00	\$ 22,00
Juego de vasos	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Juego de ollas	1	\$ 260,00	\$ 260,00
Juego de sartenes	1	\$ 125,00	\$ 125,00
Juego de cucharones	1	\$ 38,00	\$ 38,00
Juego de cuchillos	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Juego de reposteros	1	\$ 16,00	\$ 16,00
Juego de copas	3	\$ 19,00	\$ 57,00
Juego de vajilla	2	\$ 41,00	\$ 82,00
Tanque de gas	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Juego de jarras de vidrio	1	\$ 53,00	\$ 53,00
Set de toallas de cocina	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Juego de tablas para picar	1	\$ 15,00	\$ 15,00

Hospedaje			
Colchones de 2 plazas	3	\$ 215,00	\$ 645,00
Colchones de 1 1/2 plazas	3	\$ 140,00	\$ 420,00
Sábanas de 2 plazas	10	\$ 12,00	\$ 120,00
Sábanas de 1 1/2 plazas	10	\$ 12,00	\$ 120,00
Cubre camas	10	\$ 16,00	\$ 160,00
Cortinas	10	\$ 22,00	\$ 220,00
Juego de toallas	6	\$ 17,00	\$ 102,00
Cortinas de baño	22	\$ 3,00	\$ 66,00
Almohadas	10	\$ 6,00	\$ 60,00
Cobijas	10	\$ 32,00	\$ 320,00
Espejos de baños	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Armadores (decenas)	5	\$ 1,75	\$ 8,75
Total:			\$ 3.255,50

Fuente: Mundohogar

Elaboración: El autor

DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE MENAJE

VALOR DEL ACTIVO:		\$ 3.255,50		
3	AÑOS DE VIDA ÚTIL		33,33% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 3.255,50	\$ 1.085,06		\$ 2.170,44
1	\$ 2.170,44		\$ 723,48	\$ 1.446,96
2	\$ 1.446,96		\$ 723,48	\$ 723,48
3	\$ 723,48		\$ 723,48	\$ 0,00

ANEXO 24**PRESUPUESTO PARA EQUIPO DE MENAJE****(7mo. Al 9no año)**

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Alimentación			
Manteles de mesa	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Cubre manteles	2	\$ 14,00	\$ 28,00
Servilletas de tela	20	\$ 2,00	\$ 40,00
Baldes de plástico	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Juego de coladores	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Juego de cubiertos	3	\$ 25,00	\$ 75,00
Juego de vasos	3	\$ 10,00	\$ 30,00
Juego de reposteros	1	\$ 19,00	\$ 19,00
Juego de copas	1	\$ 23,00	\$ 23,00
Juego de vajilla	1	\$ 43,00	\$ 43,00
Set de toallas de cocina	2	\$ 15,00	\$ 30,00

Hospedaje			
Sábanas de 2 plazas	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Sábanas de 1 1/2 plazas	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Cubrecamas	10	\$ 19,00	\$ 190,00
Cortinas	10	\$ 25,00	\$ 250,00
Juego de toallas	5	\$ 21,00	\$ 105,00
Cortinas de baño	10	\$ 4,00	\$ 40,00
Almohadas	10	\$ 7,00	\$ 70,00
Armadores (decenas)	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Total:			\$ 1.273,00

Fuente: Mundohogar

Elaboración: El autor

ANEXOS 24 - A
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE MENAJE

VALOR DEL ACTIVO:		\$ 1.273,00		
3	AÑOS DE VIDA ÚTIL	33,33% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	\$ 1.273,00	\$ 424,29		\$ 848,71
1	\$ 848,71		\$ 282,90	\$ 565,81
2	\$ 565,81		\$ 282,90	\$ 282,90
3	\$ 282,90		\$ 282,90	\$ 0,00

ANEXO 25
PRESUPUESTO PARA EQUIPO DE MENAJE
(10mo año)

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Alimentación			
Manteles de mesa	5	\$ 7,00	\$ 35,00
Cubre manteles	5	\$ 14,00	\$ 70,00
Servilletas de tela	15	\$ 2,00	\$ 30,00
Baldes de plástico	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Juego de coladores	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Juego de cubiertos	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Juego de vasos	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Juego de cuchillos	1	\$ 48,00	\$ 48,00
Set de toallas de cocina	2	\$ 15,00	\$ 30,00

Hospedaje			
Sábanas de 2 plazas	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Sábanas de 1 1/2 plazas	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Cubrecamas	5	\$ 19,00	\$ 95,00
Juego de toallas	10	\$ 21,00	\$ 210,00
Total:			\$ 890,00

Fuente: Mundohogar

Elaboración: El autor

ANEXOS 25 - A
DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE MENAJE

VALOR DEL ACTIVO:					\$ 890,00
3		AÑOS DE VIDA ÚTIL		33,33% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL	
0	\$ 890,00	\$ 296,64		\$ 593,36	
1	\$ 593,36		\$ 197,79	\$ 395,58	
2	\$ 395,58		\$ 197,79	\$ 197,79	
3	\$ 197,79		\$ 197,79	\$ 0,00	

ANEXO 26
PRESUPUESTO PARA UTENSILIOS DE ASEO

DENOMINACIÓN	CANT.	VAL. UNIT.	VAL. TOTAL
Escoba de fibra	4	\$ 2,50	\$ 10,00
Galones de cloro	5	\$ 3,50	\$ 17,50
Jabón de tocador	24	\$ 0,25	\$ 6,00
Trapeadores	5	\$ 2,25	\$ 11,25
Galón de ambientadores	4	\$ 4,00	\$ 16,00
Basureros de plástico	22	\$ 2,00	\$ 44,00
Guantes de limpieza	20	\$ 1,50	\$ 30,00
Sachets de shanpoo	20	\$ 0,25	\$ 5,00
Fundas de basura	100	\$ 0,10	\$ 10,00
Detergente 1000 gr.	12	\$ 1,25	\$ 15,00
Papel higiénicos	200	\$ 0,30	\$ 60,00
TOTAL			\$ 224,75

Fuente: Comercial Rogel

Elaboración: El autor

ANEXO 26 -A
PROYECCION DE UTILES DE ASEO

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 224,75
2	\$ 229,92
3	\$ 235,21
4	\$ 240,62
5	\$ 246,15
6	\$ 251,81
7	\$ 257,60
8	\$ 263,53
9	\$ 269,59
10	\$ 275,79

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador

Elaboración: El autor

ANEXO 27
PRESUPUESTO PARA SUMINISTROS DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANT.	V. UNIT.	VAL. TOTAL
Papel membretado	100	\$ 0,05	\$ 5,00
Papel bond	500	\$ 0,01	\$ 4,00
Esferos	24	\$ 0,30	\$ 7,20
Lápices mongol	12	\$ 0,25	\$ 3,00
Factureros	3	\$ 5,00	\$ 15,00
Tinta de impresora	5	\$ 12,00	\$ 60,00
Borradores	12	\$ 0,25	\$ 3,00
Goma	2	\$ 1,00	\$ 2,00
Sobres	25	\$ 0,25	\$ 6,25
Carpetas	12	\$ 0,75	\$ 9,00
Sello	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Caja de grapas	3	\$ 1,25	\$ 3,75
Caja de clib	1	\$ 0,75	\$ 0,75
Total			\$ 130,95

Fuente: Papelería Pacingraf Cía Ltda.

Elaboración: El autor

ANEXO 27 - A
PROYECCIÓN POR SUMINISTROS DE
OFICINA

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 130,95
2	\$ 133,96
3	\$ 137,04
4	\$ 140,19
5	\$ 143,42
6	\$ 146,72
7	\$ 150,09
8	\$ 153,54
9	\$ 157,08
10	\$ 160,69

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador
Elaboración: El autor

ANEXO 31
PRESUPUESTO DE TELÉFONO

DESCRIPCIÓN	CONSUMO (minutos)	VALOR DE LA TARIFA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Teléfono (mes)	150	\$ 0,22	\$ 33,00	\$ 396,00

Fuente: Conatel
Elaboración: El autor

ANEXO 31 - A
PROYECCION DE TELÉFONO

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 396,00
2	\$ 405,11
3	\$ 414,43
4	\$ 423,96
5	\$ 433,71
6	\$ 443,68
7	\$ 453,89
8	\$ 464,33
9	\$ 475,01
10	\$ 485,93

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador
Elaboración: El autor

ANEXO 32
PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

DENOMINACIÓN	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Radio	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Trípticos	\$ 150,00	\$ 1.800,00
TOTAL		\$ 4.200,00

Fuente: Radio Amazonas. Imprenta El Dorado
Elaboración: El autor

ANEXO 32 - A

PROYECCIÓN POR PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

AÑOS	VALOR TOTAL 2,30%
1	\$ 4.200,00
2	\$ 4.296,60
3	\$ 4.395,42
4	\$ 4.496,52
5	\$ 4.599,94
6	\$ 4.705,73
7	\$ 4.813,97
8	\$ 4.924,69
9	\$ 5.037,96
10	\$ 5.153,83

Fuente: Inflación 2.30 % tasa promedio noviembre 2012 - 2013, Banco Central del Ecuador
Elaboración: El autor

ANEXO 33
RESUMEN DEL VALOR RESIDUAL

Detalle	Años			
	Año3	Año 6	Año9	Año10
Edificio				\$ 22.000,00
Construcciones (20 años)				\$ 3.869,50
Maq. Y Equipo (10 años)				\$ 1.116,80
Eq. de Oficina (10 años)				\$ 18,00
Muebles y Enseres (10 años)				\$ 988,60
Eq. de Computación (3,6,9,10 años)	\$ 433,29	\$ 486,62	\$ 603,27	\$ 699,93
Eq. De Menaje	\$ 3.003,87	\$ 1.085,06	\$ 424,29	\$ 296,64
Instalaciones (10 años)				\$ 59,16
Herramientas (10 años)				\$ 27,00

Elaboración: El autor

ANEXO 34
RESUMEN DE LAS REINVERSIONES

Detalle	Años			
	Año4	Año6	Año 7	Año10
Vehículo (5 y 10 años)		\$ 0,00		
Eq. de Computación (3,6,9,10 años)	\$ 1.460,00		\$ 1.810,00	\$ 2.100,00
Eq. De Menaje	\$ 9.012,50		\$ 3.255,50	\$ 890,00
TOTAL	\$ 10.472,50	\$ 0,00	\$ 5.065,50	\$ 2.990,00

Elaboración: El autor

ANEXO 35
RESUMEN DE LAS DEPRECIACIONES

Detalle	Años									
	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año5	Año6	Año 7	Año 8	Año 9	Año10
Construcciones (20 años)	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03	\$ 3.676,03
Eq. de Oficina (10 años)	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20
Maq. Y Equipo (10 años)	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12	\$ 1.005,12
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	\$ 889,74	889,74	889,74	889,74	889,74
Eq. de Computación (3,6,9,10 años)	\$ 288,90	\$ 288,90	\$ 288,90	\$ 324,46	\$ 324,46	\$ 324,46	402,24	402,24	402,24	\$ 466,69
Eq. De Menaje	\$ 2.002,88	\$ 2.002,88	\$ 2.002,88	\$ 723,48	\$ 723,48	\$ 723,48	282,90	282,90	282,90	\$ 197,79
Instalaciones (10 años)	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24	\$ 53,24
Herramientas (10 años)	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30	\$ 24,30
TOTAL	\$ 7.956,41	\$ 7.956,41	\$ 7.956,41	\$ 6.712,57	\$ 6.712,57	\$ 6.712,57	\$ 6.349,77	\$ 6.349,77	\$ 6.349,77	\$ 6.329,11

Elaboración: El autor

ANEXO 36
AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

CAPITAL:		\$ 31.924,99	PAGO:		SEMESTRAL
INTERÉS:		10,00%			
TIEMPO:		10 AÑOS			
SEMESTRES	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL RED.	
0					\$ 31.924,99
1	\$ 1.596,25	\$ 1.596,25	\$ 3.192,50		\$ 30.328,74
2	\$ 1.596,25	\$ 1.516,44	\$ 3.112,69		\$ 28.732,49
3	\$ 1.596,25	\$ 1.436,62	\$ 3.032,87		\$ 27.136,24
4	\$ 1.596,25	\$ 1.356,81	\$ 2.953,06		\$ 25.539,99
5	\$ 1.596,25	\$ 1.277,00	\$ 2.873,25		\$ 23.943,74
6	\$ 1.596,25	\$ 1.197,19	\$ 2.793,44		\$ 22.347,49
7	\$ 1.596,25	\$ 1.117,37	\$ 2.713,62		\$ 20.751,24
8	\$ 1.596,25	\$ 1.037,56	\$ 2.633,81		\$ 19.154,99
9	\$ 1.596,25	\$ 957,75	\$ 2.554,00		\$ 17.558,74
10	\$ 1.596,25	\$ 877,94	\$ 2.474,19		\$ 15.962,49
11	\$ 1.596,25	\$ 798,12	\$ 2.394,37		\$ 14.366,24
12	\$ 1.596,25	\$ 718,31	\$ 2.314,56		\$ 12.769,99
13	\$ 1.596,25	\$ 638,50	\$ 2.234,75		\$ 11.173,74
14	\$ 1.596,25	\$ 558,69	\$ 2.154,94		\$ 9.577,50
15	\$ 1.596,25	\$ 478,87	\$ 2.075,12		\$ 7.981,25
16	\$ 1.596,25	\$ 399,06	\$ 1.995,31		\$ 6.385,00
17	\$ 1.596,25	\$ 319,25	\$ 1.915,50		\$ 4.788,75
18	\$ 1.596,25	\$ 239,44	\$ 1.835,69		\$ 3.192,50
19	\$ 1.596,25	\$ 159,62	\$ 1.755,87		\$ 1.596,25
20	\$ 1.596,25	\$ 79,81	\$ 1.676,06		\$ 0,00
	\$ 31.924,99	\$ 16.760,62	\$ 48.685,60		

Fuente: Banco de Fomento Suc. Zamora

Elaboración: El autor

ANEXO 37

Tasas de Interés Activas

Circular	GF. 6-2014	Quito, 28 de febrero de 2014
Señor Gerente Sucursal BANFOMENTO		
Circular Tasas de Interés para el Banco Nacional de Fomento		
Para el período de marzo de 2014		
Tasas Activas Efectivas		
CRÉDITO COMERCIAL		APLICACIÓN DE REAJUSTES: COMERCIALIZACIÓN
COMERCIALIZACIÓN	TASA INTERÉS 11,2%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1,33 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES
PRODUCCIÓN CICLO CORTO (2 AÑOS)		
PRODUCCIÓN CICLO CORTO (2 AÑOS)	TASA INTERÉS 11,2%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1,33 PUNTO SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES.
FONDOS DE DESARROLLO		
FONDOS DE DESARROLLO	TASA INTERÉS 10%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1,0 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES
CRÉDITO DE CONSUMO		
CONSUMO	TASA INTERÉS 15.20%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1,50 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL CONSUMO DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA CONSUMO
CRÉDITOS AL 5%		
NUEVOS CRÉDITOS DE LOS PROGRAMAS CON	TASA DE INTERÉS 5%	FIJOS
MICROCRÉDITO COMERCIAL Y SERVICIOS		
MICROCRÉDITO COMERCIAL Y SERVICIOS	TASA DE INTERÉS 15%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO SERÁ DE 6 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA REFERENCIAL BCE VIGENTE A LA SEMANA DE REAJUSTE. LA TASA RESULTANTE NO

		SERÁ INFERIOR AL 15% NI MAYOR A LA TASA DE REAJUSTE DE LOS MICROCRÉDITOS
MICROCRÉDITO DE PRODUCCIÓN		
MICROCRÉDITO DE PRODUCCIÓN	TASA DE INTERÉS 11%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO SERÁ DE 2 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA REFERENCIAL BCE VIGENTE A LA SEMANA DE REAJUSTE. LA TASA RESULTANTE NO SERÁ INFERIOR AL 11% NI MAYOR A LA TASA DE REAJUSTE DE LOS MICROCRÉDITOS
CRÉDITOS Y MICROCRÉDITOS FRANQUICIAS DE CORREOS DEL ECUADOR		
CRÉDITOS Y MICROCRÉDITOS A LOS SECTORES DE COMERCIO Y SERVICIOS RELACIONADOS CON LA FRANQUICIA CORREOS DEL ECUADOR	TASA DE INTERÉS 10%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1,0 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES
CRÉDITO Y MICROCRÉDITO SECTOR TURISMO		
CRÉDITO Y MICROCRÉDITO SECTOR TURISMO	TASA DE INTERÉS 10%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1,0 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES
BANCA DE SEGUNDO PISO		
BANCA DE SEGUNDO PISO	TASA DE INTERÉS 7,5%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO SERÁ DE 3 PUNTOS SOBRE LA TASA PASIVA REFERENCIAL BCE VIGENTE A LA SEMANA DE REAJUSTE. LA TASA RESULTANTE NO SERÁ INFERIOR AL 7,5%
PARA REESTRUCTURACIONES (REFINANCIAMIENTOS)		
REESTRUCTURACIONES COMERCIALES (REFINANCIAMIENTOS)	TASA INTERÉS 11,83%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1.34 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES
PARA REESTRUCTURACIONES (REFINANCIAMIENTOS)		
REESTRUCTURACIONES CONSUMO (REFINANCIAMIENTOS)	TASA INTERÉS 19,20%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1.75 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL CONSUMO DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA CONSUMO
PARA REESTRUCTURACIONES (REFINANCIAMIENTOS)		
REESTRUCTURACIONES MICROCRÉDITO	TASA INTERÉS	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 1.34 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA EFECTIVA

(PRODUCCIÓN) (REFINANCIAMIENTOS)	11,83%	REFERENCIAL PRODUCTIVO DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES
PARA REESTRUCTURACIONES (REFINANCIAMIENTOS)		
REESTRUCTURACIONES MICROCRÉDITO (COMERCIO Y SERVICIOS) (REFINANCIAMIENTOS)	TASA INTERÉS 17,25%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 7,50 PUNTOS SOBRE LA TASA MÁXIMA CONVENCIONAL DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ INFERIOR AL 16,30% NI MAYOR A LA TASA EFECTIVA DE REAJUSTE DE LOS MICROCRÉDITOS 18,40%
REAJUSTE PARA LA NUEVA LÍNEA CFN		
NUEVA LÍNEA C.F.N. 2006	11,83%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO, SERÁ 10 PUNTOS SOBRE LA TASA PASIVA REFERENCIAL DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR VIGENTE EN LA SEMANA DE REAJUSTE, LA TASA RESULTANTE NO SERÁ MAYOR A LA TASA MÁXIMA EFECTIVA PRODUCTIVO PYMES
DE ACUERDO A RESOLUCIÓN DE DIRECTORIO NO. D-2008 0133 DE ABRIL 2 DEL 2008 SE AUTORIZA QUE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE DESARROLLO HUMANO NO GENEREN NINGÚN VALOR POR CONCEPTO DE MORA, NI ADQUIERAN LA CALIDAD DE VENCIDOS; TODA VEZ QUE LOS BENEFICIARIOS DEL CRÉDITO NO TIENEN INJERENCIA EN EL PAGO DE LOS MISMOS, SIENDO EL RESPONSABLE EL ESTADO ECUATORIANO A TRAVÉS DEL MINISTERIO DE BIENESTAR SOCIAL		
REAJUSTE PARA OPERACIONES CONCEDIDAS HASTA EL 18 DE FEBRERO-09		
PARA LAS OPERACIONES CONCEDIDAS HASTA EL 25 DE JULIO DE 2007, SE REAJUSTARAN CONFORME LO ESTIPULADO EN EL RESPECTIVO PAGARE O CONTRATO		
PARA LAS OPERACIONES DE PEQUEÑOS PRODUCTORES LA TASA DE REAJUSTE SERÁ. LA TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES		11,20%
PARA LAS OPERACIONES DE MICROCRÉDITOS LA TASA MÁXIMA DE REAJUSTE (EFECTIVA)		18,40%
TASAS DE MORA Y PENALIZACIÓN		
1.1 VECES LA TASA NOMINAL VIGENTE DE REAJUSTE EN CADA LÍNEA A LA FECHA DE VENCIMIENTO DEL DIVIDENDO O CRÉDITO		
Nota: Todas las especificaciones referentes a tasas de mora y penalización, que no se encuentren detalladas en esta circular deberán sujetarse a las líneas de crédito y lo que estipule el respectivo pagare		

Dra. Nancy Bonilla

Gerente de Finanzas (E)

GF/ST/MHH/28-02-14

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	42
f. RESULTADOS	46
g. DISCUSIÓN.....	79
h. CONCLUSIONES	181
i. RECOMENDACIONES	185
j. BIBLIOGRAFÍA	187
k. ANEXOS.....	189
ÍNDICE	236