



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa
Carrera de Contabilidad y Auditoría

Proyecto de Inversión para la creación de una Empresa de Servicios de Hostería en la Parroquia Noroccidental Chuquiribamba de la Provincia de Loja.

Trabajo de Titulación previo a la obtención del Grado y Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Contador Público-Auditor.

AUTOR:

Lenin Raúl Enríquez Díaz

DIRECTORA:

Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE.

Loja – Ecuador

2022

Certificación

Loja, 09 de septiembre de 2022

Dra. Ignacia De Jesús Luzuriaga Granda MAE.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Titulación denominado: **Proyecto de Inversión para la creación de una Empresa de Servicios de Hostería en la Parroquia Noroccidental Chuquiribamba de la Provincia de Loja**, previo a la obtención del título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Contador Público Auditor**, de la autoría del estudiante **Lenin Raúl Enríquez Díaz**, con cédula de identidad Nro.**1104170103**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.

Dra. Ignacia De Jesús Luzuriaga Granda MAE.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo, **Lenin Raúl Enríquez Díaz**, declaro ser autor del presente Trabajo de Titulación denominado: **Proyecto de Inversión para la creación de una Empresa de Servicios de Hostería en la Parroquia Noroccidental Chuquiribamba de la Provincia de Loja**, y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma: -----

Cédula de Identidad: 1104170103

Fecha: Loja, veinte y nueve de noviembre de 2022

Correo electrónico: lenin.r.enriquez@unl.edu.ec

Teléfono o Celular: 0991003695

Carta de autorización por parte del autor, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Titulación.

Yo, **Lenin Raúl Enríquez Díaz**, declaro ser autor del trabajo de titulación denominado: **Proyecto de Inversión para la creación de una Empresa de Servicios de Hostería en la Parroquia Noroccidental Chuquiribamba de la Provincia de Loja**, como requisito para optar por el título de: **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Contador Público Auditor**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, 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 del trabajo de titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los veinte y nueve días del mes de noviembre del año dos mil veinte y dos.

Firma:

Autor: Lenin Raúl Enríquez Díaz

Cédula: 1104170103

Dirección: Loja

Correo electrónico: lenin.r.enriquez@unl.edu.ec

Celular: 0991003695

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del Trabajo de Titulación: Dra. Ignacia De Jesús Luzuriaga Granda MAE.

Tribunal de Grado:

Presidenta del Tribunal: PhD. Elvia Maricela Zhapa Amay

Integrante del tribunal: Ing. Mery Jakeline Cuenca Jiménez Mg. Sc.

Integrante del tribunal: Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE.

Dedicatoria

Dedico con gran amor esta tesis, fruto del esfuerzo y dedicación, a mis padres y hermana; quienes me han formado con numerosos valores no solo personales, sino también profesionales. De igual manera, quisiera agradecerles por tanta lucha y sacrificio cotidiano, para hacer de mí una persona capaz de afrontar todo percance, y ver en cada problema un reto, más nunca un obstáculo.

El presente trabajo es solamente la demostración física de todos los conocimientos que he adquirido a lo largo de mi formación profesional que, de no ser por mis papitos, probablemente jamás la hubiese culminado. En breves rasgos, esta tesis tan solo demuestra que sí rindió frutos cada gota de sudor derramada por ellos, al formar de su hijo un profesional, orgulloso de sus padres y eternamente agradecido por su apoyo incondicional.

Finalmente, a mis sobrinos Pablo T. y Christian T. quienes con su inocencia, amor puro me motivaron con sus palabras tan sinceras para ser perseverante, como también a mi cuñado Luis T y de manera especial a ti hermana Diana E, por haberme apoyado siempre, no hay palabras para agradecerte por todo lo que has hecho en cada momento de mi vida, gracias por tus palabras de aliento, consejos y especialmente por la paciencia y comprensión, que en ausencia de nuestro difunto hermano Francisco E, tú lo has sabido compensar siendo esa mano amiga y confiable, que soy dichoso de tener gracias a la bendición de mi Dios y la virgen Santísima de El Cisne.

Lenin Raúl Enríquez Díaz

Agradecimiento

Gratitud eterna a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, a la Carrera de Contabilidad y Auditoría a las autoridades y personal docente, quienes con dedicación, responsabilidad y experiencia académica me impartieron sus sabias enseñanzas, sus valiosos conocimientos y me brindaron su apoyo en todos los momentos de mi formación profesional.

De manera especial a la Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE. Directora de Tesis, quien con sus conocimientos y perseverancia ha sabido guiarme de manera acertada para la realización y culminación de la presente tesis.

A su vez a todos los integrantes del honorable tribunal de grado conformado por: PhD. Elvia Maricela Zhapa Amay, Ing. Mery Jakeline Cuenca Jiménez Mg. Sc. e Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE., ya que cada uno de ellos bajo su salvo criterio y experticia han fortalecido la realización de la presente tesis, que con agrado presento a los lectores que visualicen la presente.

Lenin Raúl Enríquez Díaz

Índice de Contenidos

| | |
|-----------------------------------|-------------|
| Portada .. | i |
| Certificación | ii |
| Autoría | iii |
| Carta de Autorización..... | iv |
| Dedicatoria | v |
| Agradecimiento | vi |
| Índice de Contenidos | vii |
| Índice de Imágenes..... | viii |
| Índice de Cuadros | ix |
| Índice de Tablas | x |
| Índice de Anexos | xv |
| 1. Título | 1 |
| 2. Resumen | 2 |
| 2. 1 Abstract | 4 |
| 3. Introducción | 6 |
| 4. Marco Teórico | 8 |
| 5. Metodología | 61 |
| 6. Resultados | 64 |
| 7. Discusión | 217 |
| 8. Conclusiones | 219 |
| 9. Recomendaciones..... | 220 |
| 10. Bibliografía | 221 |
| 11. Anexos | 225 |

Índice de Imágenes

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Imagen 1. <i>Proceso De Comercialización Entre Productor a Consumidor o Usuario</i> | 25 |
| Imagen 2. <i>Gráfica de Punto de equilibrio</i> | 57 |
| Imagen 3. <i>Indicadores de Evaluación Financiera</i> | 58 |
| Imagen 4. <i>Logotipo de la Hostería “San Vicente Ferrer”</i> | 88 |
| Imagen 5. <i>Macro-Localización del Proyecto</i> | 98 |
| Imagen 6. <i>Micro – Localización</i> | 100 |
| Imagen 7. <i>Distribución de la Planta Operativa</i> | 101 |
| Imagen 8. <i>Distribución de la Planta Baja</i> | 102 |
| Imagen 9. <i>Distribución de la Planta Alta</i> | 103 |
| Imagen 10. <i>Distribución de la Cubierta de la Planta Operativa</i> | 104 |
| Imagen 11. <i>Flujograma de los Procesos del servicio de Alojamiento de la Hostería</i> | 110 |
| Imagen 12. <i>Flujograma de los Procesos del servicio de Lavandería de la Hostería</i> | 111 |
| Imagen 13. <i>Flujograma de los Procesos del servicio de Catering de la Hostería</i> | 112 |
| Imagen 14. <i>Flujograma de los Procesos del servicio de Restaurante de la Hostería</i> | 113 |
| Imagen 15. <i>Flujograma de los Procesos del servicio de Zonas de Recreación de la Hostería</i> | 114 |
| Imagen 16. <i>Flujograma de los Procesos del servicio de Actividades de Ocio de la Hostería</i> | 115 |
| Imagen 17. <i>Organigrama Estructural</i> | 122 |
| Imagen 18. <i>Punto de Equilibrio Año 1</i> | 200 |
| Imagen 19. <i>Punto de Equilibrio Año 3</i> | 202 |
| Imagen 20. <i>Punto de Equilibrio Año 5</i> | 204 |
| Imagen 21. <i>Promoción para el ingreso a la hostería y año nuevo</i> | 229 |
| Imagen 22. <i>Promoción por el día del padre</i> | 230 |
| Imagen 23. <i>Descuento en los servicios de restaurante y cine al aire libre</i> | 230 |
| Imagen 24. <i>Promoción día de la madre</i> | 231 |
| Imagen 25. <i>Promoción por el día del niño</i> | 231 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Imagen 26. <i>Promoción oferta de servicio de Catering.</i> | 232 |
| Imagen 27. <i>Promoción Fiestas Parroquiales.</i> | 232 |
| Imagen 28. <i>Promoción por el día de San Valentín.</i> | 233 |
| Imagen 29. <i>Promoción por el día de Navidad.</i> | 233 |
| Imagen 30. <i>Paquetes turísticos a ofertarse por la hostería “San Vicente Ferrer”.</i> | 234 |

Índice de Cuadros

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Cuadro 1. <i>Modelo del Manual de Funciones.</i> | 39 |
| Cuadro 2. <i>Cálculo de la población de la ciudad de Loja a nivel cantonal al año 2022.</i> | 65 |
| Cuadro 3. <i>Género.</i> | 67 |
| Cuadro 4. <i>Rango de Edad de los encuestados</i> | 68 |
| Cuadro 5. <i>Ocupación</i> | 69 |
| Cuadro 6. <i>Aceptación de los encuestados respecto del proyecto de inversión que se desea implementar</i> | 70 |
| Cuadro 7. <i>Preferencias a la hora de ir a una hostería.</i> | 71 |
| Cuadro 8. <i>Oferta de Servicios.</i> | 72 |
| Cuadro 9. <i>Forma de viajar de los clientes.</i> | 74 |
| Cuadro 10. <i>Tiempo de Pernoctación de Parte de los Encuestados</i> | 75 |
| Cuadro 11. <i>Consumo por familias del nuevo servicio por parte de la hostería San Vicente Ferrer</i> | 76 |
| Cuadro 12. <i>Satisfacción de los encuestados ante la Oferta de Reservaciones y Paquetes Turísticos</i> | 77 |
| Cuadro 13. <i>Transporte de Preferencia de los Encuestados al Momento de Viajar</i> | 78 |
| Cuadro 14. <i>Medios de Comunicación por el cual obtienen Información.</i> | 79 |
| Cuadro 15. <i>Cuñía publicitaria Radial de la Hostería “San Vicente Ferrer”</i> | 89 |
| Cuadro 16. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación de Infraestructura y Obras Físicas</i> | 140 |
| Cuadro 17. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación de Maquinaria y Equipo</i> | 142 |
| Cuadro 18. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación de Equipo de Computación</i> | 144 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Cuadro 19. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación del Software Contable</i> | 145 |
| Cuadro 20. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación del Equipo de Vigilancia</i> | 146 |
| Cuadro 21. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación del Equipo de Seguridad</i> | 148 |
| Cuadro 22. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación de Enseres y Materiales de Habitación</i> | 150 |
| Cuadro 23. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación del Equipo de Cocina</i> | 152 |
| Cuadro 24. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación de Muebles y Enseres</i> | 153 |
| Cuadro 25. <i>Fórmula para Obtener la Depreciación de Vehículo</i> | 154 |
| Cuadro 26. <i>Detalle de lo que representa la simbología de colores</i> | 184 |

Índice de Tablas

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1. <i>Simbología de Organigrama</i> | 38 |
| Tabla 2. <i>Simbología Flujo de Procesos</i> | 40 |
| Tabla 3. <i>Tabla de Amortización del Crédito</i> | 48 |
| Tabla 4. <i>Modelo de Presupuesto de Ingresos</i> | 50 |
| Tabla 5. <i>Modelo de Presupuesto de Egresos</i> | 51 |
| Tabla 6. <i>Estado De Flujo Del Efectivo Proyectado</i> | 52 |
| Tabla 7. <i>Estado de Situación Financiera Proyectado</i> | 53 |
| Tabla 8. <i>Estado de Resultados Integral Proyectado</i> | 54 |
| Tabla 9. <i>Flujo de Caja Económico</i> | 55 |
| Tabla 10. <i>Proyección de la población de la ciudad de Loja a nivel cantonal</i> | 66 |
| Tabla 11. <i>Género de los Encuestados</i> | 67 |
| Tabla 12. <i>Rango de edad de los encuestados</i> | 68 |
| Tabla 13. <i>Ocupación de los encuestados</i> | 69 |
| Tabla 14. <i>Respuestas de viabilidad favorable para el establecimiento de una hostería</i> | 70 |
| Tabla 15. <i>Preferencias a la hora de ir a una hostería</i> | 71 |
| Tabla 16. <i>Aceptación de los servicios a ofertarse por parte de una hostería</i> | 72 |
| Tabla 17. <i>Formas de Viajar de los Clientes a una Hostería</i> | 74 |

| | | |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 18. | <i>Tiempo de Pernoctración de Parte de los Encuestados</i> | 75 |
| Tabla 19. | <i>Predisposición de los usuarios a utilizar la nueva hostería en la parroquia Chuquiribamba</i> | 76 |
| Tabla 20. | <i>Satisfacción de los encuestados ante la Oferta de Reservas y Paquetes Turísticos</i> | 77 |
| Tabla 21. | <i>Medios de Transporte que Utilizan los Encuestados</i> | 78 |
| Tabla 22. | <i>Medios de Comunicación que Obtienen Información los Encuestados</i> | 79 |
| Tabla 23. | <i>Población de Familias de la ciudad de Loja</i> | 80 |
| Tabla 24. | <i>Proyección Demanda Potencial</i> | 81 |
| Tabla 25. | <i>Proyección Demanda Real</i> | 82 |
| Tabla 26. | <i>Proyección Demanda Efectiva</i> | 82 |
| Tabla 27. | <i>Proyección de la Demanda Insatisfecha</i> | 83 |
| Tabla 28. | <i>Oferta de platillos a servirse</i> | 86 |
| Tabla 29. | <i>Distribución y capacidad operativa de las Instalaciones</i> | 91 |
| Tabla 30. | <i>Capacidad utilizada de Alojamiento</i> | 93 |
| Tabla 31. | <i>Capacidad utilizada de Servicio de Lavandería</i> | 93 |
| Tabla 32. | <i>Capacidad utilizada de Catering</i> | 94 |
| Tabla 33. | <i>Capacidad utilizada de Restaurante</i> | 94 |
| Tabla 34. | <i>Capacidad utilizada de Bebidas</i> | 94 |
| Tabla 35. | <i>Capacidad utilizada de Zonas de Recreación</i> | 95 |
| Tabla 36. | <i>Capacidad utilizada de Paquetes Turísticos</i> | 95 |
| Tabla 37. | <i>Capacidad utilizada de Actividades de Ocio</i> | 96 |
| Tabla 38. | <i>Macro – Localización</i> | 97 |
| Tabla 39. | <i>Factores de la Micro - Localización</i> | 99 |
| Tabla 40. | <i>Micro – Localización</i> | 99 |
| Tabla 41. | <i>Balance de Infraestructura y obras físicas a construir</i> | 105 |
| Tabla 42. | <i>Balance de Maquinaria y Equipo</i> | 105 |
| Tabla 43. | <i>Balance de Equipo de Computación</i> | 106 |

| | | |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 44. | <i>Balance de Software Contable</i> | 106 |
| Tabla 45. | <i>Balance de Equipo de Vigilancia</i> | 107 |
| Tabla 46. | <i>Balance de Equipo de Seguridad</i> | 107 |
| Tabla 47. | <i>Balance de Enseres y Materiales de Habitación</i> | 107 |
| Tabla 48. | <i>Balance de Enseres y Materiales de Cocina</i> | 108 |
| Tabla 49. | <i>Balance de Muebles y Enseres</i> | 109 |
| Tabla 50. | <i>Balance de Vehículo</i> | 109 |
| Tabla 51. | <i>Presupuesto de Infraestructura y Obras Físicas a Construir</i> | 140 |
| Tabla 52. | <i>Depreciación De Infraestructura Y Obras Físicas</i> | 141 |
| Tabla 53. | <i>Presupuesto de Maquinaria y Equipo</i> | 142 |
| Tabla 54. | <i>Depreciación De Maquinaria y Equipo</i> | 143 |
| Tabla 55. | <i>Presupuesto de Equipo de Computación</i> | 143 |
| Tabla 56. | <i>Depreciación De Equipo de Computación</i> | 144 |
| Tabla 57. | <i>Presupuesto de Software Contable</i> | 145 |
| Tabla 58. | <i>Depreciación Del Software Contable</i> | 145 |
| Tabla 59. | <i>Presupuesto de Equipo de Vigilancia</i> | 146 |
| Tabla 60. | <i>Depreciación Del Equipo de Vigilancia</i> | 147 |
| Tabla 61. | <i>Presupuesto de Equipo de Seguridad</i> | 147 |
| Tabla 62. | <i>Depreciación Del Equipo de Seguridad</i> | 148 |
| Tabla 63. | <i>Presupuesto de Enseres y Materiales de Habitación</i> | 149 |
| Tabla 64. | <i>Depreciación de Enseres y Materiales de Habitación</i> | 150 |
| Tabla 65. | <i>Presupuesto de Equipo de Cocina</i> | 151 |
| Tabla 66. | <i>Depreciación del Equipo de Cocina</i> | 152 |
| Tabla 67. | <i>Presupuesto de Muebles y Enseres</i> | 153 |
| Tabla 68. | <i>Depreciación de Muebles y Enseres</i> | 153 |
| Tabla 69. | <i>Presupuesto de Vehículo</i> | 154 |
| Tabla 70. | <i>Depreciación de Vehículo</i> | 155 |

| | | |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 71. | <i>Resumen Total de Inversión en Activos Fijos</i> | 155 |
| Tabla 72. | <i>Resumen de Depreciación de Activos Fijos</i> | 156 |
| Tabla 73. | <i>Presupuesto de Gastos de Constitución</i> | 156 |
| Tabla 74. | <i>Amortización de Activos Diferidos</i> | 157 |
| Tabla 75. | <i>Resumen Total de Inversión en Activos Diferidos</i> | 157 |
| Tabla 76. | <i>Presupuesto Sueldos del Personal Operativo</i> | 158 |
| Tabla 77. | <i>Presupuesto de Publicidad</i> | 158 |
| Tabla 78. | <i>Presupuesto de Combustible</i> | 159 |
| Tabla 79. | <i>Presupuesto Sueldos del Personal Administrativo</i> | 159 |
| Tabla 80. | <i>Presupuesto Servicios Básicos</i> | 159 |
| Tabla 81. | <i>Presupuesto de Enseres y Materiales de Oficina</i> | 160 |
| Tabla 82. | <i>Presupuesto Suministros de Limpieza</i> | 161 |
| Tabla 83. | <i>Presupuesto de Repuestos, Herramientas y Accesorios</i> | 162 |
| Tabla 84. | <i>Presupuesto de Ropa y Uniformes</i> | 162 |
| Tabla 85. | <i>Presupuesto Mantenimiento y Reparaciones</i> | 163 |
| Tabla 86. | <i>Resumen total de Capital de Trabajo.</i> | 164 |
| Tabla 87. | <i>Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Alojamiento a través del Método de Déficit Acumulado.</i> | 165 |
| Tabla 88. | <i>Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Limpieza a través del Método de Déficit Acumulado.</i> | 166 |
| Tabla 89. | <i>Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Catering a través del Método de Déficit Acumulado.</i> | 167 |
| Tabla 90. | <i>Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Restaurante a través del Método de Déficit Acumulado.</i> | 168 |
| Tabla 91. | <i>Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Bebidas a través del Método de Déficit Acumulado.</i> | 169 |
| Tabla 92. | <i>Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Zonas de Recreación a través del Método de Déficit Acumulado.</i> | 170 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 93. <i>Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Paquetes Turísticos a través del Método de Déficit Acumulado.....</i> | 171 |
| Tabla 94. <i>Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Actividades de Ocio a través del Método de Déficit Acumulado.....</i> | 172 |
| Tabla 95. <i>Resumen De Proyección de Egresos Mensuales detallado por Servicios brindados por la Hostería “San Vicente Ferrer”</i> | 173 |
| Tabla 96. <i>Resumen Total Inversión del Proyecto de Hostería "San Vicente Ferrer"</i> | 174 |
| Tabla 97. <i>Aporte en Especie Terreno.....</i> | 175 |
| Tabla 98. <i>Aporte en Efectivo del Dueño de la Empresa</i> | 175 |
| Tabla 99. <i>Tabla de Amortización Fija</i> | 175 |
| Tabla 100. <i>Resumen de las Fuentes de Financiamiento</i> | 177 |
| Tabla 101. <i>Programa De Producción De Servicios al 100% de Capacidad.....</i> | 178 |
| Tabla 102. <i>Programa De Producción De Servicios al 67 % de Capacidad.....</i> | 181 |
| Tabla 103. <i>Programa de producción de venta de servicios de hostería.....</i> | 185 |
| Tabla 104. <i>Proyección Programa De Producción De Servicios de la hostería al 67% de capacidad</i> | 192 |
| Tabla 105. <i>Proyección De Ingresos Por Ventas De Servicios.....</i> | 192 |
| Tabla 106. <i>Porcentajes de los Sueldos.....</i> | 194 |
| Tabla 107. <i>Presupuesto de Sueldos Personal Operativo de ventas de servicio.</i> | 194 |
| Tabla 108. <i>Presupuesto de Sueldos Personal Administrativos.....</i> | 195 |
| Tabla 109. <i>Presupuesto de Egresos</i> | 195 |
| Tabla 110. <i>Clasificación de los costos y gastos.....</i> | 197 |
| Tabla 111. <i>Estado de Flujo de Efectivo Proyectado.....</i> | 205 |
| Tabla 112. <i>Valor Actual Neto – VAN.....</i> | 207 |
| Tabla 113. <i>Tasa Interna de Retorno – TIR</i> | 208 |
| Tabla 114. <i>Periodo de Recuperación de Capital – PRC</i> | 209 |
| Tabla 115. <i>Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión</i> | 210 |
| Tabla 116. <i>Relación Beneficio/Costo - B/C</i> | 210 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 117. <i>Flujo de Caja con Incremento en Costos 23,93%</i> | 211 |
| Tabla 118. <i>Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos</i> | 212 |
| Tabla 119. <i>Flujo de Caja con Disminución de Ingresos 11,67%</i> | 214 |
| Tabla 120. <i>Análisis de Sensibilidad con Disminución en Ingresos</i> | 214 |
| Tabla 121. <i>Componente Tecnológico y Materiales</i> | 235 |
| Tabla 122. <i>Enseres Y Materiales De Aseo</i> | 236 |
| Tabla 123. <i>Enseres Y Materiales De Habitación</i> | 237 |
| Tabla 124. <i>Enseres Y Materiales De Cocina</i> | 238 |
| Tabla 125. <i>Ropa y Uniformes</i> | 239 |
| Tabla 126. <i>Repuestos, Herramientas y Accesorios</i> | 240 |
| Tabla 127. <i>Equipo de Computación</i> | 240 |
| Tabla 128. <i>Software Contable</i> | 241 |
| Tabla 129. <i>Equipo de Vigilancia</i> | 241 |
| Tabla 130. <i>Equipo de Seguridad</i> | 241 |
| Tabla 131. <i>Máquinas Y Equipo De Mantenimiento</i> | 242 |
| Tabla 132. <i>Muebles Y Enseres</i> | 242 |
| Tabla 133. <i>Vehículo</i> | 243 |
| Tabla 134. <i>Estado de Resultados Proyectado</i> | 244 |

Índice de Anexos

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| Anexo 1. <i>Proyecciones poblacionales al 2018</i> | 225 |
| Anexo 2. <i>Encuesta</i> | 226 |
| Anexo 3. <i>Promociones</i> | 229 |
| Anexo 4. <i>Ingeniería del Proyecto</i> | 234 |
| Anexo 5. <i>Estados financieros</i> | 244 |
| Anexo 6. <i>Decreto de Designación de Director de Tesis</i> | 246 |
| Anexo 7. <i>Decreto de asignación del Honorable Tribunal de Grado</i> | 247 |
| Anexo 8. <i>Certificación de Traducción de Abstract</i> | 248 |

1. Título

Proyecto de Inversión para la creación de una Empresa de Servicios de Hostería en la Parroquia Noroccidental Chuquiribamba de la Provincia de Loja.

2. Resumen

El proyecto de inversión el cual destaca los beneficios que tiene el impulsar una nueva empresa dentro de la localidad, hoy en día el turismo es una de las principales fuentes de ingresos económicos e icono para el desarrollo y repotenciación de las zonas en las que se establece, tiene incidencia a nivel nacional y provincial, por tal razón el trabajo de tesis tiene como objetivo determinar la creación de una empresa de servicios de hostería dedicada a la pernoctación de personas y esparcimiento de diversión con su razón social Hostería “San Vicente Ferrer”, con buenas instalaciones, excelente servicios y a disposición de toda la ciudadanía tanto local, nacional e incluso internacional.

Para la implementación y puesta en marcha de la empresa dentro de los 5 primeros años de vida útil de la hostería “San Vicente Ferrer” inicia considerando el estudio de mercado el cual permite conocer los clientes reales ante la propuesta de la empresa, para el cual se utilizó como herramienta técnica la encuesta conformada de 13 preguntas de manera puntual y concretas, las cuales fueron contestadas por la ciudadanía de la localidad Chuquiribambense y lojana, particularmente toda esta información fue eje para la obtención de la segmentación de los tipos de demanda clasificada como: potencial, real, efectiva e insatisfecha proyectando con ello resultados positivos.

Seguido de ello se realizó el estudio técnico en el cual se estableció desde el enfoque macro y micro la localización más adecuada, en donde se determinó que la empresa estará ubicada en la parroquia de Chuquiribamba de la ciudad de Loja, en el barrio El Carmelo vía principal a Loja y nexa con la vía al puente negro; en consiguiente se procede con el estudio organizativo abordando la planificación estratégica en donde consta la misión, visión, valores y objetivos empresariales que debe tener la empresa, con su debido organigrama estructural, conformado por una persona en los diferentes cargos como se detallan a continuación: Gerente General, Administrador, Contador, Jefe de Operativo y demás indispensables para la operatividad de la hostería.

Respecto al estudio financiero se abordó las inversiones fijas, diferidas y de capital de trabajo con sus respectivos presupuestos, para poder obtener la inversión inicial que es de \$284.534,04 necesarios para la ejecución de la empresa, de los cuales se distribuye \$ 119.419,96 de recursos propios y \$ 165.114,08 de recursos externos mediante crédito PYMES considerado del Banco de Loja; posteriormente se plantea el estudio financiero en el cual se ha tomado para estructurar los gastos proyectados la tasa de inflación del 2,66% dado por el Ministerio de

Economía y Finanzas al año 2022, y para la proyección de los ingresos se tomó la tasa del 3,60% del MINTUR.

Mediante los resultados obtenidos se determina que el proyecto es viable puesto que se obtuvo un VAN de \$ 28.812,22, una TIR del 15 %, un periodo de recuperación de inversión (PRC) de 4 años, 4 meses y 22 días, la relación beneficio costo (B/C) de \$ 1,05 centavos, es decir que, por cada dólar que el negocio invierte en el proyecto, va obtener una ganancia de 0,05 centavos; y los resultados de análisis de sensibilidad refleja que el negocio soporta un 23,93 % de incremento en los costos y un 11,67 % en disminución en los ingresos, generando así que el proyecto sea aceptado financieramente.

2. 1 Abstract

The investment project which highlights the benefits of promoting a new company within the locality, today tourism is one of the main sources of economic income and icon for the development and repowering of the areas in which it is established, has an impact at the national and provincial level, for this reason the thesis work aims to determine the creation of a company of hostel services dedicated to the overnight stay of people and entertainment with its corporate name Hostería "San Vicente Ferrer", with good facilities, excellent services and available to all citizens both local, national and even international.

For the implementation and start-up of the company within the first 5 years of useful life of the inn "San Vicente Ferrer" begins considering the market study which allows to know the real customers before the proposal of the company, for which the survey was used as a technical tool consisting of 13 questions in a timely and concrete manner, which were answered by the citizens of the locality Chuquiribambense and Loja, particularly all this information was axis to obtain the segmentation of the types of demand classified as: potential, real, effective and unsatisfied projecting with it positive results.

Following this, the technical study was carried out in which the most appropriate location was established from the macro and micro approach, where it was determined that the company will be located in the parish of Chuquiribamba in the city of Loja, in the El Carmelo neighborhood main road to Loja and link with the road to the black bridge; Consequently, we proceed with the organizational study addressing the strategic planning where the mission, vision, values and business objectives that the company must have, with its due structural organization chart, consisting of a person in the different positions as detailed below: General Manager, Administrator, Accountant, Chief of Operations and other essential for the operation of the inn.

Regarding the financial study, fixed, deferred and working capital investments were addressed with their respective budgets, in order to obtain the initial investment that is \$ 284,534.04 necessary for the execution of the company, of which \$ 119,419.96 of own resources and \$ 165,114.08 of external resources are distributed through SME credit considered from Banco de Loja; subsequently, the financial study is proposed in which the inflation rate of 2.66% given by the Ministry of Economy and Finance to the year 2022 has been taken to structure the projected expenses, and for the projection of the income the rate of 3.60% of the MINTUR was taken.

Through the results obtained, it is determined that the project is viable since a NPV of \$ 28,812.22 was obtained, an IRR of 15%, an investment recovery period (PRC) of 4 years, 4 months and 22 days, the benefit cost ratio (B / C) of \$ 1.05 cents, that is, for every dollar that the business invests in the project, you will make a profit of 0.05 cents; and the results of sensitivity analysis reflect that the business supports a 23.93% increase in costs and an 11.67% decrease in revenue, thus generating that the project is financially accepted.

3. Introducción

El proyecto es viable desde su estudio de mercado, técnico, legal, económico y financiero lo cual permitirá ofrecer a los clientes un servicio de hostería más selecto, con comodidades, confort, calidad y su correcta comunicación al momento de motivar al turista para que tome la opción de realizar un viaje de esparcimiento familiar.

Por lo tanto, el trabajo de tesis denominado **Proyecto de inversión para la creación de una empresa de servicios de hostería en la parroquia noroccidental Chuquiribamba de la provincia de Loja**, pretende asegurar que la inversión a realizarse sea factible para el inversionista, como también tenga incidencia dentro de los ciudadanos locales contribuyendo al desarrollo social, económico y productivo, tanto a comerciantes indirectos de materiales y recursos de primera necesidad, como también de aquel personal directo que se necesita para la operatividad de la empresa, por medio de la generación de empleo que ayude al mejoramiento de calidad de vida.

El trabajo de tesis está estructurado de la siguiente manera: **Título**, que define el tema objeto de estudio; **Resumen**, describe de forma general el desarrollo del trabajo de tesis, tanto en español y traducido al inglés en donde se presenta una breve sinopsis de toda la investigación; en la **Introducción**, refleja la importancia del tema, el aporte que se brindara mediante la empresa y la estructura del trabajo de titulación; **Marco Teórico**, son los referentes teóricos de conceptos y opiniones de varios autores, los cuales ayudaron a cimentar los contenidos en relación al tema propuesto; **Metodología**, detalla los materiales y métodos utilizados durante el desarrollo de la tesis, necesarias para su aplicación; **Resultados**, se define el contexto empresarial, es decir, cada uno de los estudios realizados y la aplicación de los indicadores de la evaluación financiera dentro de los cuales tenemos: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Periodo de Recuperación de la Inversión, Relación Costo Beneficio y Análisis de Sensibilidad; **Discusión**, se presenta la formulación y desarrollo ordenado procesos para determinar la factibilidad, abordando el: Estudio de mercado, en el cual se realizó un análisis de la demanda potencial, real, efectiva e insatisfecha; Estudio técnico, donde se determinó, el tamaño del proyecto en el que consta su capacidad instalada y utilizada, seguida de la Macro y Micro localización; la ingeniería del proyecto y la infraestructura física de la empresa; también se abordó el Estudio Organizacional, que aborda la base legal para su operatividad, complementada con la planificación estratégica, organigrama y manual de funciones; Estudio Económico- Financiero, en el que consta las inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo, mismo que determinan la inversión total; y finalmente la Evaluación Financiera que

determinaron la factibilidad positiva del proyecto de inversión; **Conclusiones**, se exponen los resultados obtenidos en función del tema de investigación y los objetivos planteados en el ante proyecto; **Recomendaciones**, aquellas sugerencias que se originaron durante el proceso de realización del trabajo de titulación; y finalmente los **Anexos**, consta la documentación de soporte para el desarrollo del trabajo de titulación.

4. Marco teórico

Empresa

Echevarría (2020) define que la empresa es:

Aquella institución que dispone de los recursos escasos, de los procesos y de las tecnologías, como también de las personas que integran la misma para obtener productos y/o servicios de los que va a depender el éxito o fracaso de esa institución, así como el resultado del conjunto de la economía de un país. El éxito económico y social depende del éxito en la dirección de los recursos disponibles, en particular de las personas que actúan en las instituciones singulares, como la empresa, configurando sus procesos económico-sociales. (p. 3)

Padilla (2011) respecto a la conceptualización de empresa argumenta lo siguiente:

Es una unidad económica, pública o privada, que mediante la combinación de factores productivos brinda bienes o servicios. Es una organización de seres humanos orientados a la obtención de resultados que producen beneficios o contribuyen a producirlos mediante la realización de negocios. (p. 162)

La empresa constituye una unidad económica social, conformada por recursos sean estos económicos, humanos, materiales, técnicos y tecnológicos que tiene el objetivo adquirir un valor dentro del mercado ofreciendo bienes o servicios, a su vez encaminadas a obtener utilidades a través de su participación en el mercado reflejados estos al final del ejercicio económico.

Clasificación de las Empresas

La globalización y avances tecnológicos y económicos han originado la existencia de una gran diversidad de empresas, por lo tanto se considera los diferentes criterios de clasificación empresarial y sus numerosas diferencias que existen entre unas y otras, dependiendo en qué aspecto nos fijemos, podemos establecer una tipología de empresas que coadyuvaron a clasificarlas, es por ello que se considera al siguiente autor el cual nos proyecta de manera clara y concreta la clasificación en todos sus aspectos o campos de acuerdo al siguiente detalle:

Según Espejo Lupe y López Genoveva (2018) las empresas se pueden clasificar de la siguiente manera:

Según la actividad.

Industriales. La actividad básica de este tipo de empresas es la compra de materias primas para transformarlas en productos terminados para su posterior comercialización.

Comerciales. Son aquellas empresas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos sin realizar transformación alguna y obtener ganancias.

Servicios. La actividad económica de este tipo de empresas es la generación o venta de productos intangibles, como es el caso de empresas que se dedican a la limpieza, estéticas, seguridad, educación, publicidad, entre otros.

Extractivas. Son aquellas empresas que se dedican a la explotación de los recursos que se encuentran en el subsuelo.

Agropecuarias. Son las empresas que realizan actividades de agricultura y ganadería.

Según por el sector al que pertenecen.

Públicas. Son entidades creadas por la Constitución o Ley, por Actos Legislativos seccionales (Ordenanzas) para la prestación de servicios públicos, constituyéndose como personas jurídicas de derecho público.

Privadas. Son personas naturales o jurídicas de derecho privado, que se dedican a la producción, comercialización de bienes y servicios.

Mixtas. El capital de las empresas mixtas está constituido por aportes del sector privado y del sector público.

Según su Tamaño

Microempresas. Son pequeñas unidades económicas, por lo general se inician como emprendimientos personales, familiares o artesanales. Se caracterizan por tener máximo 9 empleados, ventas brutas anuales de \$300.000.

Pequeñas. Son aquellas que realizan actividades económicas y productivas; manejan entre 10 y 49 empleados, ventas brutas anuales de \$300.001 a \$1.000.000 y activos totales de \$100.001 hasta \$750.000.

Medianas. Este tipo de empresas tienen entre 50 y 199 empleados, ventas brutas anuales de \$ 1.000.001 a \$5.000.000 y activos totales de \$750.001 a \$3.999.999.

Grandes. Este tipo de empresas tienen 200 o más empleados, ventas brutas anuales desde \$5.000.001 y activos totales mayor o igual a \$4.000.000.

Por la función económica.

Primarias. Son las empresas de explotación (minera, forestal, productos del mar, etc.), las agropecuarias (agricultura y ganadería) y las de construcción.

Secundarias. Son aquellas empresas que se dedican a la transformación de materias primas.

Terciarias. Son las empresas dedicadas exclusivamente a la prestación de servicios como salud, educación, transporte, hospedaje, seguros, financieros (pp. 16-17).

De acuerdo al referente teórico y acorde a la presente clasificación detallada, el proyecto de inversión para la creación de una empresa de servicios de hostería en la parroquia noroccidental Chuquiribamba de la provincia de Loja, pertenece a la actividad de servicios, puesto que este proyecto se proyecta a brindar alojamiento, además según el sector al que pertenece es el privado, ya que su capital será netamente del propietario.

En cuanto al tamaño que se planea el proyecto de inversión para la creación de una empresa de servicios de hostería se inclina a cumplir las características de una microempresa, para finalizar dentro de la función económica esta pertenece a la terciaria ya que presta el servicio de alojamiento.

Empresa de Servicios

Las empresas de servicios son las que proporcionan servicios, es decir, elementos no tangibles que cubren necesidades específicas. Los ejemplos más habituales los encontramos en sectores como la electricidad, el agua, el gas, el transporte de mercancías, las comunicaciones, la cultura, el espectáculo, los hoteles o el turismo, entre otros.

Esto implica que las empresas de servicios cuentan con un alto nivel de especialización en su rama o actividad. Aunque existen excepciones o incluso ejemplos de empresas que ofrecen tanto servicios como productos tangibles, por lo general se centran en dar respuesta a una sola necesidad entre su público. (Directivos, 2021, párr. 2-3)

Al igual considerando el criterio de otros autores tenemos que:

Generalmente una empresa de servicio son organizaciones con fines de lucro que buscan cumplir y llenar las necesidades de un público en específico, por lo que se especializan en un sector económico, ofreciendo así una mejor experiencia al cliente final. (Pacheco , 2022)

Son aquellas empresas cuyas actividades económicas tienen por función brindar la prestación y venta de un servicio específico que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades dentro de su público a cambio de una contraprestación. Pueden ser públicas o privadas.

Clasificación de los Servicios

- Servicios Comerciales.
- Servicios de Salud.
- Servicios Profesionales.
- Industria de la Hospitalidad.
- Servicios de Cafetería y Restaurant

Turismo

Según Gurría (2019) define al turismo de la siguiente manera:

El turismo es un fenómeno social que consiste en el desplazamiento voluntario y temporal de individuos o grupos de personas que, fundamentalmente con motivo de recreación, descanso, cultura o salud, se trasladan de su lugar de residencia habitual a otro, en el que no ejercen ninguna actividad lucrativa ni remunerada, generando múltiples interrelaciones de importancia social, económica y cultural. (p. 14)

De acuerdo a la ley vigente tenemos que el turismo es el ejercicio de todas las actividades asociadas con el desplazamiento de personas hacia lugares distintos al de su residencia habitual; sin ánimo de radicarse permanentemente en ellos. (LEY DE TURISMO, 2014)

Entonces, el Turismo percibe las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estadías en lugares distintos a su entorno habitual por un tiempo corto no mayor a un año, con fines de ocio, negocio u otros, además de ser un gran generador de empleo y motor de la reactivación económica, la atracción de inversión local y extranjera, la mejora de infraestructura y la entrada de divisas al país.

Importancia

Poveda et al. (2018), argumentan lo siguiente:

El turismo en la actualidad se encuentra en un proceso de cambio, crecimiento y diversificación, así como de una sofisticación creciente de la demanda que exige experiencias personalizadas y de calidad.

De este modo el turismo se ha convertido en uno de los sectores económicos de mayor envergadura y crecimiento del mundo. Por esta razón, el turismo puede transformarse en un motor de progreso socioeconómico, a través de la creación de empleo, empresas, emprendimientos, infraestructura y divisas de exportación tanto para países desarrollados como para aquellos en vías de desarrollo. (p. 13)

Beneficios

El beneficio es el lucro que se consigue de los agentes económicos privados (familias, empresas) que realizan una determinada actividad económica que logran cubrir las necesidades de los individuos. Esto se determina mediante la relación que consta entre el precio de los bienes o servicios que se producen y el precio de insumos y factores que necesitan su producción. (Freire et al. 2019, p. 6)

Hostería

Al definir el concepto de hostería se considera el Reglamento de Alojamiento Turístico (2015) el cual puntualiza lo siguiente:

Establecimiento de alojamiento turístico que cuenta con instalaciones para ofrecer el servicio de hospedaje en habitaciones o cabañas privadas, con cuarto de baño y aseo privado, que pueden formar bloques independientes, ocupando la totalidad de un inmueble o parte independiente del mismo; presta el servicio de alimentos y bebidas, sin perjuicio de proporcionar otros servicios complementarios. Cuenta con jardines, áreas verdes, zonas de recreación y deportes, estacionamiento. Deberá contar con un mínimo de 5 habitaciones. (p. 9)

La hostería es la industria ocupada de proporcionar hospedaje con comodidad, comida a una o varias personas, sin pasar por alto la variedad de servicios por una retribución o paga, donde la oferta y la demanda en precios serán determinantes y de gran importancia para desempeñar tal actividad.

Categoría.

La categoría de los establecimientos hoteleros será fijada por el Ministerio de Turismo por medio del distintivo de la estrella, en cinco, cuatro, tres, dos y una estrella,

correspondientes a lujo, primera, segunda, tercera y cuarta categorías. Para el efecto, se atenderá a las disposiciones de este reglamento, a las características y calidad de las instalaciones y a los servicios que presten. (Reglamento General de Actividades Turísticas, 2011, p. 1)

Clasificación

En cuanto respecta a la clasificación de las hosterías de acuerdo al Reglamento General de Actividades Turísticas en su Art. 3 nos detalla de la siguiente manera:

Grupo 1- Alojamientos Hoteleros.

Subgrupo 1.3.

Hosterías, Moteles, Refugios y Cabañas.

1.3.1. Hosterías (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.3.2. Moteles (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.3.3. Refugios (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.3.4. Cabañas (de 3 a 1 estrellas plateadas). (p.2)

Nomenclatura

La nomenclatura que se usará para cada actividad de acuerdo al Reglamento General de Actividades Turísticas será la siguiente:

- Hotel H
- Hotel Residencia HR
- Hotel Apartamento HA
- Hostal HS
- Hostal Residencia HSR
- Pensión P
- Hostería HT
- Motel M
- Refugio RF
- Complejo Vacacional CV
- Campamento Turístico o Silueta frontal de "carpa"
- Camping con indicativo de categoría
- Apartamento AP
- Cabaña C. (p. 2)

Proyecto de Inversión

Un proyecto puede asimilarse a un estudio de simulación: es un proceso de aproximaciones sucesivas; es decir, es un ensayo completo de lo que se busca alcanzar, por lo cual todo estudio de un proyecto, desde su inicio, debería contar con un director;

también debe ser ejecutado por un grupo multidisciplinario. En el caso de que se justificara la ejecución del proyecto, el director del mismo debe decidir invertir en él, caso contrario debería archivarse. (Viñán, et al. 2018, p 7)

Morales, Antonio y Arturo (2009) argumentan que “básicamente, los proyectos de inversión comprenden los cálculos y planes, así como la proyección de asignación de recursos financieros, humanos y materiales con la finalidad de producir un satisfactor de necesidades humanas”. (p. 9)

Un proyecto de inversión, es aquella acción o deseo de hacer algo de tipo económico y técnico, que a través de un plan de actividades coordinadas se debe de considerar necesario definir cuáles son las bases que lo sustentan, es decir, puntualizar de que se trata el proyecto de inversión del negocio a emprender, que lo motivó a originar esta idea ya sea que esté enfocada en el ámbito comercial, servicio o transformación de materia prima en producto elaborado, así como también determinar que se pretende alcanzar con este proyecto, qué herramientas se dispone para la ejecución del mismo, y que tipo de servicio se ofrecerá.

Todo proyecto de inversión busca cumplir una propuesta de acción futura, considerando la utilización de los recursos financieros, humanos, técnicos y demás a emplearse en el proceso de ejecución, dentro de este enfoque no necesariamente se debe poseer o contemplar objetivos o trayectorias organizadas, sino que se compite por incrementar los recursos financieros disponibles y con ello generar un rendimiento económico a un determinado plazo, que no son seguros, pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo.

Importancia

Sánchez (2019), pauta que “los proyectos de inversión son de importancia puesto que radican en cuyo objetivo de lograr una rentabilidad económica financiera la cual permita al o los inversionistas recuperar la cantidad de dinero invertida y obtener una ganancia”.

La ejecución de proyectos productivos constituye el motor del desarrollo de una región o país, razón por la cual las instituciones financieras del orden regional, nacional e internacional tienen como objetivos la destinación de recursos para la financiación de inversiones que contribuyen a su crecimiento económico y beneficios sociales. (Córdoba, 2011, p. 7)

De esta manera, la importancia del proyecto parte del proceso de evaluación el cual permite emitir un juicio sobre el beneficio de una oferta; para ello es necesario definir el o los

objetivos a ser perseguidos con la finalidad de lograr una utilidad y rentabilidad económica financiera.

Proyectos de Inversión Privados

Los proyectos de este tipo se refieren a aquellos cuyo único fin es rentabilizar la inversión de forma económica. Por este motivo su capital proviene de empresas y organizaciones del sector privado, que buscan poder recuperarlo y obtener un beneficio financiero en el futuro.

Para ello, los departamentos de Investigación y Desarrollo de las empresas se esmeran en explorar las diversas opciones con el fin de mejorar los productos o servicios existentes, buscar nuevos mercados, o descubrir formas de operar más eficientes, entre otras tareas. (Cajal, 2021. párr. 4-5)

Los proyectos de inversión privada se impulsan con capital privado y están orientados a buscar beneficios económicos; mientras que los proyectos de inversión social, denominados de desarrollo local, tienen iniciativa gubernamental y buscan el desarrollo o satisfacción de las necesidades sociales. (Viñán et al, 2018, p. 11)

Tiene como objetivo aprovechar y rentabilizar los recursos invertidos para mejorar las condiciones de vida particulares como también de la comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo.

Características

León (2021), considera que “estos proyectos tienen como característica conseguir rentabilidad a fin de recuperar lo invertido inicialmente. Así, se busca el mayor beneficio posible sobre la menor inversión, mientras que estos fondos son privados”. (párr. 4)

En los proyectos privados, éstos se refieren únicamente a los ingresos monetarios derivados principalmente de las ventas, a diferencia de los proyectos sociales, en los que el término hace alusión no sólo a los beneficios directos o privados, sino también a los beneficios indirectos o sociales, los cuales no necesariamente son expresados en términos monetarios. (Vigo et al, 2018, p. 205)

Fases del Proyecto de Inversión

1ª Fase: Preinversión

Córdoba Padilla (2011) al adentrarse en las fases tenemos que la preinversión consiste en identificar, formular y evaluar el proyecto y establecer cómo se llevaría a cabo para resolver el problema o atender la necesidad que le da origen.

Esta fase corresponde al estudio de factibilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos. Cuanto menos cantidad y calidad tenga la información, más se acerca al estudio del perfil; mientras que más y mejor sea la información, más se acerca al nivel de factibilidad. La fase de preinversión presenta las siguientes etapas:

Etapas de la Idea

Cuando se trata de la concepción o generación de ideas de proyectos Viñán, et al. (2018) aclara que:

La “clave de oro” del éxito está en tener buenas ideas de negocios o proyectos. Por lo tanto, la identificación de buenas ideas de negocios o proyectos debe hacerse sin ahorrar esfuerzo alguno. Hay quienes sostienen que las buenas ideas de bienes o servicios solo las pueden tener las grandes organizaciones dedicadas a la investigación y que ya se terminó la época del empresario; concepto completamente erróneo y ampliamente refutado con la gran cantidad de negocios pequeños de éxito que operan en todas las comunidades. La tarea del empresario no es la de buscar avances tecnológicos; su misión es buscar la oportunidad para invertir su capital y su talento para obtener beneficios y ganancias personales. (p 12)

Al referirnos a la Etapa de idea Córdoba (2011) conceptualiza que:

En esta etapa se identifica el problema o la necesidad que se va a satisfacer y se identifican las alternativas básicas mediante las cuales se resolverá el problema. La etapa de idea corresponde al proceso sistemático de búsqueda de posibilidades para solucionar problemas o ineficiencias en el entorno y aprovechar las oportunidades de negocios. Se trata de la solución de un problema. (p. 9)

De acuerdo a lo expuesto la concepción de la idea, enfatiza que se trata de transformar aquella idea en algo concreto y apto de ser catalogado como negocio, y de acuerdo al desempeño, en una actividad capaz de generar trabajo y riqueza para sus promotores y el entorno.

Etapa de Perfil

Córdoba (2011) considera que “el estudio de perfil es el más preliminar, estático, y basado en información secundaria y cualitativa (opiniones de expertos o cifras estimativas)”.
(p. 10)

Un perfil de proyecto es una descripción simplificada de un proyecto. Además de definir el propósito y la pertenencia del proyecto, presenta un primer estimado de las actividades requeridas y de la inversión total que se necesitará, así como de los costos operativos anuales, y, en el caso de proyectos destinados a la generación de ingresos, del ingreso anual. (PROYECTO, 2005)

El estudio a nivel de perfil es el inicial de todos, puesto que su análisis es con frecuencia, estático y se basa principalmente en información secundaria, cuyo objetivo fundamental es determinar si existen circunstancias que justifiquen abandonar el proyecto, con el objetivo de no efectuar gastos futuros en estudios que proporcionen mejor información; y por otra, reducir las opciones de solución, seleccionando aquellas que en un primer análisis podrían aparecer como las más convenientes.

Etapa de Prefactibilidad

Córdoba (2011) considera que este estudio es conocido como anteproyecto, ya que es un análisis que profundiza la investigación en las fuentes secundarias y primarias en el estudio de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto. Por lo tanto, es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

Para tener más clara esta temática se considera el siguiente concepto:

Los estudios de pre factibilidad son un análisis de la fase inicial de un posible proyecto. Los lleva a cabo un pequeño equipo y están diseñados para dar a los interesados de la empresa la información básica que necesitan para dar luz verde a un proyecto o elegir entre posibles inversiones.

Un estudio de pre factibilidad suele ofrecer una visión general de la logística de un proyecto, las necesidades de capital, los principales retos y otra información que se considera importante para el proceso de toma de decisiones. (Estudio de prefactibilidad. Qué es, s.f)

Este estudio se requiere realizar investigaciones de terreno, cotizar y averiguar precios sean estos de: insumos principales, precisar el valor de los ingresos esperados, calcular el costo del financiamiento, costo de operación, y demás. Cuya información delimitará las conclusiones en el informe de pre factibilidad, que coadyuvará a determinar las diferentes iniciativas y opciones, definiendo así los datos complementarios que requiere el estudio final de todo proyecto de inversión.

Etapas de factibilidad

Córdoba (2011) considera que “la factibilidad está enfocada al análisis de la alternativa más atractiva estudiada en la pre factibilidad, abordando en general los mismos aspectos, pero con mayor profundidad y dirigidos a la opción más recomendable”. (p. 12)

Etapas de Diseño

Córdoba (2011) argumenta que “una vez decidida la ejecución del proyecto, en esta etapa se elabora el diseño definitivo”. (p. 13)

Viñán, et al. (2018), nos hace énfasis a quienes realicen un proyecto lo primero que debe considerar es desarrollar una introducción, la cual debe contener una breve reseña histórica del desarrollo y los usos del producto, incluyendo los beneficiados. Se puede apoyar en estadísticas de fuentes secundarias y precisar cuáles son los factores relevantes que influyen directamente en su consumo. Al igual se recomienda ser breve y proyectarlo en un lenguaje fácil de entender. siguiendo con este proceso se debe hacer el marco de referencia o antecedentes del estudio, donde este debe ser situado en las condiciones económicas y sociales, y se debe aclarar el por qué se pensó en emprenderlo; sin dejar de lado quienes serán los beneficiados: que problema se pretende resolver con la ejecución del proyecto o si se pretende elaborar determinado artículo o servicio, para definir si es una buena opción de inversión.

2ª Fase: Inversión o Ejecución

Córdoba (2011) determina que:

La fase de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, una vez seleccionado el modelo a seguir, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha”. Dentro de este contexto se debe considerar lo siguiente:

- La compra del terreno, la construcción de la planta de producción, oficinas e instalaciones.

- La compra e instalación de maquinaria, equipos y herramientas.
- Selección y administración de sistemas operacionales y administrativos.
- Selección, contratación, inducción y capacitación de personal.
- Operación inicial del negocio.

Una vez concluida esta etapa se debe continuar con la comparación y medición de los resultados reales contra los presupuestados, lo cual puede realizarse en forma parcial o total, teniendo como objetivo mejorar o corregir el desarrollo del proyecto de inversión y así obtener los resultados más cercanos a los planes originales. (p. 13)

Etapa de la Ejecución

En esta etapa se materializa el proyecto, es decir:

La implantación (o instalación) de actividades necesarias para dotar al proyecto de su capacidad productiva es la etapa en que se efectúan las inversiones físicas, la cual termina cuando se entrega una unidad en condiciones de iniciar la generación de los bienes o servicios con los cuales el proyecto deberá cumplir sus objetivos específicos. (Córdoba, 2011, p. 14)

Parte de la elaboración del expediente técnico, mismo que contendrá las distintas operaciones que se van a llevar a cabo dentro del proyecto inversión, para poder más adelante controlar su ejecución. De tal manera es importante destacar que en esta etapa se debe prever un control meticuloso y exhaustivo de las actividades que sean flexibles a modificaciones, como también del registro de las inversiones para su posterior control. Con esto se dará por concluido el proyecto, el cual deberá verificarse en su liquidación y detalle financiero.

3ª Fase: Operación

La fase de operación es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado, el proyecto entra en operación y se inicia la generación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la satisfacción de la necesidad que dio origen al mismo. (Córdoba, 2011, p. 14)

4ª Fase: Evaluación de Resultados

La finalidad de la evaluación de proyectos de inversión es la de determinar la viabilidad financiera que conlleva una mínima rentabilidad exigida por los inversionistas, es decir estimar anticipadamente los resultados de la aplicación o

ejecución del proyecto solicitante de la financiación, para esto el profesional que realiza la evaluación utiliza métodos y técnicas confiables que permiten dar respuestas a las interrogantes planteadas, tomando en cuenta que estos resultados son proyecciones en múltiples realidades que no elimina el riesgo por completo pero que si lo disminuye al presentar secuencias objetivas de procesos y procedimientos a llevar a cabo. (Morales, et al. 2019, p 2)

Estudio de factibilidad.

Campero y Alarcón (2018) definen la etapa de factibilidad de la siguiente manera:

Es una profundización de los estudios de la etapa anterior. En la etapa de factibilidad se tiene como objetivo reducir al máximo la incertidumbre asociada con la realización de un gran proyecto de inversión. En este sentido, esta etapa es la última en el proceso de adquirir mayores conocimientos y, por lo tanto, menor incertidumbre a expensas de mayores costos en nuevos estudios. Es la etapa de factibilidad de ver analizarse minuciosamente la alternativa recomendada en la etapa anterior, prestando especial atención al tamaño óptimo del proyecto, su entrada en operación, su estructura de financiamiento, su organización administrativa, etc. (pp. 27-28)

Es aquella investigación que inserta estudios más técnicos y profesionales que sustentan la etapa de pre factibilidad, ya que se considera reducir la inseguridad respecto a la ejecución de un proyecto de inversión. Con este estudio de factibilidad coadyuva al conocimiento del tamaño óptimo del proyecto, determinar ingresos de operación, la financiación del mismo, y la forma de organización interna en la cual se va desenvolver la entidad.

Estudio de Mercado

Pacheco y Pérez (2018) en cuanto al estudio de mercado definen lo siguiente:

Con este estudio se pretende conocer y hacer un análisis de la demanda y la oferta; es decir, saber quiénes serán los posibles consumidores del producto o servicio a promocionar, así como cuáles son las empresas que actualmente lo ofrece (la competencia). (p. 15)

Al considerar otro criterio tenemos que Viñán et al (2018) argumenta que el:

Estudio de mercado se lo considera como la parte más importante del proyecto. Un buen estudio de mercado permitirá desarrollar eficientemente todos los demás estudios: técnico, financiero y llevar a cabo una real evaluación del proyecto. De ahí la importancia que se le debe dar y que de hecho tiene en todo sentido el estudio de

mercado dentro de un proyecto. Antes de iniciar el estudio de un proyecto, es conveniente tener una idea general del tamaño del mercado. (p. 19)

Hace énfasis que una vez fijado de manera precisa el bien o servicio a ofrecer, nos permita identificar quienes serán aquellos posibles demandantes y oferentes que consumirá del bien o servicio a ofrecer, sin dejar de lado aquella competencia que puede estar ofertando lo mismo ya que son factores de influencia dentro del contexto, para determinar que este sea favorable o desfavorable.

Etapas del Estudio de Mercado

Cobertura del Estudio de Mercado

Se enfoca en establecer el mercado geográfico en el que se ajustaran, considerando la investigación como eje clave para recabar información de entidades geográficas establecidas, tipos de productos o servicios, a su vez aspectos comunitarios del sector como: edad, sexo, nivel de educación, promedio de ingresos y demás datos que te coadyuven a describir quiénes y cómo son nuestros competidores como consumidores.

Recopilación de la Información

Determina un buen método que nos permita evaluar la información ya sea esta cuantitativa, cualitativa o ambas, puesto que en este proceso es indispensable la recolección de datos que ayudarán al analista a cumplir con la evaluación del mercado doméstico disponible para el proyecto. Entre los métodos a considerar tenemos: la entrevista, encuesta, cuestionario, observación, escala de opinión y demás.

Análisis de la Información

Permite verificar la posibilidad técnica de la prestación de bien o servicio que se pretende establecer, analizando a su vez el tamaño, localización, equipo, instalaciones y organización que se requerirá para realizar la oferta y comercialización del bien o servicio de estudio.

En esta etapa final hay que considerar preguntarnos:

¿Cuánto podré vender?

¿Cuáles son las condiciones de venta que se adoptara?

¿Qué problemas existen dentro de los factores económicos, políticos y sociales?

¿Cuál es la mejor estrategia de comercialización del producto?

Segmentación de Mercado

Según Fernández (2020) define la segmentación de mercados de la siguiente manera:

Mediante la segmentación de mercados, las compañías dividen mercados grandes y heterogéneos en segmentos más pequeños a los que se puede llegar de manera más eficaz con productos y servicios adaptados a sus necesidades singulares.

Existen distintas bases o variables para segmentar un mercado. Las compañías deben probar cuál o cuáles son las variables, que le permitan encontrar la mejor manera de atender las necesidades para lograr clientes sumamente satisfechos. (pp. 68-69)

La segmentación de mercados se enfoca en delimitar el mercado objetivo, es decir que se resumirá en un conjunto de grupos más pequeños que comparten características similares, con ello permite que las empresas ya sean estas que ofrezcan un bien o servicio, creen estrategias que permitirán llegar a los diferentes tipos de consumidores, considerando la forma en la que perciben el valor total de ciertos productos y servicios. De tal manera que se pueda llegar con un mensaje más personalizado con la certeza de que será recibido con éxito.

Tipos de Segmentación de Mercado

Geográfica. Divide al mercado en zonas geográficas (países, estados, ciudades, regiones). También tiene en cuenta el clima (tropical, seco, polar o mezcla de ellos), la zona (urbana, rural, suburbana), tamaño de la población (# de habitantes). Las empresas pueden desarrollar sus ventas en una o varias zonas geográficas, teniendo siempre presente que para cada área deben crear una estrategia de marketing específicas. (Kotler y Keller, 2012)

Se enfoca a la ubicación geográfica de la población objetiva que se pretende llegar, es decir el entorno en el cual se desenvuelve el segmento. Con ello es importante definir: el país, región, ciudad, parroquia y el clima en el que se desarrollará el proyecto.

Demográfica. Consiste en dividir el mercado teniendo en cuenta la edad, el sexo, el tamaño de la familia, el ciclo de vida familiar, la renta, la ocupación, la educación, la religión y la nacionalidad. Las variables demográficas son muy importantes para definir un segmento de mercado y son las más fáciles de medir, ya que los deseos, necesidades y preferencias de los consumidores están muy ligados a ellas. (Kotler y Keller, 2012)

Este segmento engloba aspectos específicos, es decir la audiencia o consumidores potenciales. Por lo cual este segmento delimita variables como: edad, sexo, cultura, ocupación, educación, religión, raza y estatus económico social.

Demanda de Mercado

Vigo et al . (2018), definen que “La demanda del mercado es la suma de las demandas individuales que lo integran”. (p. 108)

Enfatiza la interacción del consumidor ante los bienes y servicios requeridos por un conjunto de individuos que desean adquirir o hacer uso de cada uno de estos mercados determinados. Resaltando aspectos en los que influyen las necesidades, interés o tendencias. Lo mismo que las empresas hacen de estos factores fortalezas para fijar o establecer precio a su producto o servicio a ofertar.

Demanda

Se entiende por demanda al conjunto de consumidores interesados en consumir un producto y/o servicio en un determinado espacio de tiempo; conocer al cliente es elemental para el éxito de un proyecto puesto que permite formular estrategias efectivas para facilitar los procesos mercadológicos y de esta manera invertir los recursos de manera efectiva. (Carrillo et al., 2019, p. 51)

La demanda se basa en los diferentes costos del mercado de acuerdo a la cantidad y calidad de los bienes y servicios que desea adquirir un cliente o consumidor.

Clasificación de la Demanda por su Cantidad

Demanda potencial

Pasaca (2017) argumenta que “ Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado. Ej. El ser humano para el consumo de carne”. (p. 46)

Se caracteriza por cantidad de bienes o servicios que desea establecerse en determinada zona poblacional, la misma que se pueda consumir o utilizar de acuerdo al mercado en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer de la oferta del bien o servicio.

Demanda Real

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado. Ej. Los seres humanos que consumen carne, se descartan los vegetarianos. (Pasaca, 2017, p. 46)

Se denomina demanda real aquella demanda activa dentro de los mercados de la zona geográfica en la que se pretende establecer el proyecto o emprendimiento. Por lo tanto, la

demanda real es el número absoluto de ciudadanos o familias que están dispuestas a adquirir el bien o servicio.

Demanda Efectiva

Pasaca (2017) considera que “Está constituida por quienes tienen intención y capacidad de compra, además forma parte de la demanda insatisfecha que puede ser atendida por la acción del proyecto”. (p.46)

La demanda efectiva es aquella venta real ejercida por la comercialización de un bien o servicio ofertado por parte de la empresa al mercado, es decir, es la cantidad del producto que llega a venderse, y que los consumidores están dispuestos a adquirir a un precio determinado, ya que disponen de la capacidad adquisitiva, no obstante, el mismo no debe confundirse con la demanda planeada.

Demanda Insatisfecha

Pasaca (2017) dice que “constituye aquella parte de la demanda que no es atendida por el mercado, ya sea por falta de producto o carecer de las características requeridas por el demandante”. (p.46)

Se denomina demanda insatisfecha aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado, puesto que esta demanda se podría concretar en parte por el proyecto o emprendimiento a establecerse, enfocado de otra manera, se habla de demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

Oferta de Mercado

Viñan et al. (2018) sustenta que “la oferta constituye las diferentes cantidades que los productores están dispuestos y, en condiciones, de ofrecer al mercado en función de los diferentes niveles de precios, en un período de tiempo determinado”. (p. 25)

Mientras que Padilla (2011), hace referencia a la definición que recoge el autor Kotler (2010):

La oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante. (p. 72)

Dicho de esta manera la oferta que se brinda al consumidor, considera aspectos que van más allá de lo que evidencia el consumidor, ya que detrás de esta oferta depende de variables cualitativas y cuantitativas como: los costos, políticas gubernamentales determinadas, tecnología, las alteraciones del clima (en especial en estos proyectos de alojamiento que es

indispensable un clima agradable para que el consumidor opte por tener una experiencia de esparcimiento familiar o individual), los precios, etc.

Competencia

Carrillo et al. (2019) conceptualiza a la competencia como:

Rivalidad entre las fuerzas: Se entiende por competidor directo a la organización que oferta el mismo producto y/o servicio en el mismo segmento de mercado. El análisis de esta fuerza implica un análisis de las estrategias empleadas por los competidores y la tendencia a la apertura o cierre de proyectos similares; también se estudia la evolución de los precios en el tiempo y la existencia de monopolios u oligopolios que pudieran afectar la libre competencia en el segmento. (p. 50)

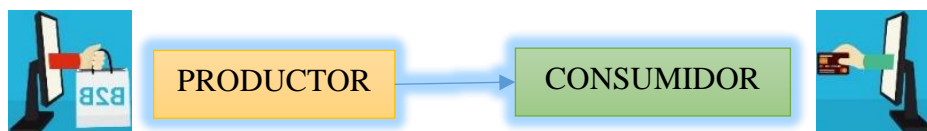
Comercialización.

La comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo. (Pasaca, 2017, p. 53)

Es el conjunto de actividades relacionadas con el cambio de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final, para ello existen canales de comercialización que utilizan las empresas, para vender el producto y los mecanismos de publicidad y promoción a utilizar.

Imagen 1.

Proceso De Comercialización Entre Productor a Consumidor o Usuario



Nota. El gráfico representa cuando el productor vende directamente al consumidor o usuario final.

Precio

Al referirnos en lo que corresponde a la definición de precio Córdoba (2011) argumenta lo siguiente:

El precio es el regulador entre la oferta y la demanda, salvo cuando existe protección (aranceles, impuestos). El estudio de precios tiene gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que de la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer. (p. 77)

Viñán et al.,(2018) dentro de un enfoque práctico define:

En el estudio de mercado del proyecto se deben analizar los precios que tienen los bienes y servicios que se espera producir:

- Precio existente en el mercado interno (mínimos, promedios y máximos).
- Precio de productos similares importados.
- Precios fijados por el gobierno.
- Precios estimados en función del costo de producción.

Precios que se pueden obtener de fuentes primarias de información como los existentes en el mercado y supermercados de la localidad. Será importante analizar además las fuentes secundarias; es decir, aquellas fuentes donde la información la encontramos ya elaborada por personas o entidades, en las cuales se puede confiar, tales como: publicaciones especiales, estudios de instituciones privadas y públicas, BCE, INEC, ministerios, universidades, etc. (pp. 25-26)

El precio de un servicio o producto se lo puede expresar en dinero ofrecido en un mercado y está relacionado directamente con las ventas. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos.

Publicidad.

Viñán et al. (2018), reconoce que la publicidad se entiende como toda forma de presentación y promoción de ideas, bienes o servicios. Es decir, sin la participación directa entre el vendedor y cliente, por lo tanto, los dueños, empresario o fabricantes, utilizan la publicidad para hacer llegar sus mensajes de ventas a numerosas personas a la vez. Dentro del cual en la globalización existente los medios más utilizados son: redes sociales. blog empresarial, periódicos, revistas, televisión, radio y demás que son las nuevas formas de difusión. (p.28)

Estudio Técnico

Ordoñez (2020) define al estudio técnico de la siguiente manera:

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero. (p. 27)

Viñán et al.(2018) puntualiza que “el estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este dónde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto”. (p. 30)

El estudio técnico del proyecto de inversión se delimitan aspectos clave de la organización, es decir todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto, entre los que tenemos factores como el ordenamiento legal, su misión, visión y valores empresariales; su estructura administrativa, forma de gobierno, y disponibilidad de los recursos para obtener el producto o servicio deseado.

Tamaño del Proyecto

Viñán et al. (2018) considera que “el tamaño del proyecto se define como la capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata”. (p. 30)

Dentro de lo que respecta el tamaño del proyecto radica de:

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta. (Córdoba Padilla, 2011, p. 107)

Tamaño de un proyecto, sirve para definir la capacidad de producción operativa ya sea de un bien o un servicio en un periodo determinado, considerando las características de la empresa.

Capacidad Instalada

Los recursos destinados a las inversiones de largo plazo mejor conocidos como activos fijos o capacidad instalada: Son aquellas inversiones que se realizan con la finalidad de ser utilizadas y no con la finalidad de ser vendidas, estas inversiones utilizan los recursos excedentes u ociosos cuyo objetivo general es el de elaborar productos o servicios para

generar ingresos adicionales a través del crecimiento en venta. Este tipo de inversiones generalmente se utilizan para adquirir activos fijos que incrementan la capacidad instalada que generarán ingresos por algunos años o bien proyectos de innovación que promuevan el crecimiento de la empresa de forma paulatina. Para considerarse una inversión a largo plazo, es necesario que ocurran factores que indiquen que la empresa tiene la intención de mantenerse como propietaria de tal inversión, por un período superior a un año en un ciclo normal de operaciones. (Cortés, 2018, pp. 131-132)

Es el volumen de máxima capacidad de producción de bienes y/o servicios cuyo objetivo es generar ingresos adicionales a través del crecimiento en venta de acuerdo con la infraestructura disponible. Es decir, en este estudio se ha realizado un proceso de armonización de todos los equipos y se llega a una conclusión sobre la cantidad máxima en la cual se puede empezar la operatividad.

Capacidad Utilizada

La medición de la utilización de la capacidad instalada se realiza para un período de tiempo en específico pues la misma puede variar durante el día, semana, mes o año. Por lo general, se reporta el promedio de un período. Existen distintas medidas para capturar el nivel de utilización de la capacidad instalada en función de la especificación de los equipos y maquinaria, de su producción posible y del número de trabajadores integrados al proceso de producción. Más allá del método, es importante poder distinguir y separar los aumentos sostenibles en la producción de los incrementos que reflejan mayor uso. (Mundaca et al, 2019, p. 3)

Permite establecer el margen porcentual en el que iniciara sus operaciones la empresa puede estar está dada a su 100% o variar de acuerdo al nivel de capacidad disponible en la empresa, es decir, ayuda a discernir disposiciones en la producción, comercialización o prestación de servicios razón de la cual desempeña su actividad económica general.

Localización del Proyecto

Córdoba (2011) en cuanto a la localización adecuada de la empresa que se creará con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso del negocio. Por ello, la decisión de dónde ubicar el proyecto debe obedecer no sólo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales, e incluso de preferencias emocionales. Con todos ellos se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

De tal manera se considera un criterio diferente el cual dice que:

El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental, porque una vez localizadas y construidas las instalaciones del proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio. Lo ideal en los proyectos de inversión es que a la hora de tomar la decisión de seleccionar el sitio en donde se debe construir la obra civil de la futura empresa, éste no esté condicionado, es decir, que se puedan tomar en consideración elementos como: vías de comunicación, servicios de transporte, servicios públicos, mercado de materias primas, mercado de consumo del producto o servicio, disponibilidad de mano de obra y la configuración topográfica del sitio. (Vigo et al., 2018, p. 143).

Respecto a la localización de un proyecto es de gran importancia ya que puede llegar a determinar el éxito sea este encaminado en los diferentes ámbitos empresariales, en el cual se debe considerar factores para elegir la localización adecuada de un proyecto, ya que esta puede repercutir maximizándose la rentabilidad de la inversión.

Macro- Localización

Según Oliveros y Sánchez (2018) definen que es “la selección de la región o zona más adecuada, evaluando las regiones que preliminarmente presenten ciertos atractivos para la industria a ubicar”. (p. 74)

De acuerdo a Córdoba (2011) argumenta que “la macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto”. (p. 119)

En la macro localización se toma en consideración la localización general del proyecto, en definitiva, es la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, es decir se considera el país, región, ciudad y el espacio rural, urbano; la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares de acuerdo a sus características lo que coadyuvará a determinar la ubicación del proyecto, este enfoque es con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la maximización de las ganancias, en el caso de una empresa privada.

Micro-Localización

Córdoba (2011) define a “la micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida”. (p. 121)

Según Romero (2019) define que es el lugar preciso donde se edificará el negocio. (p. 9)

Respecto a la Micro localización es un enfoque más específico, puesto que en este estudio se hace con el propósito de seleccionar la comunidad ya sea esta urbana o rural, y el lugar exacto para implantar el proyecto, en el cual se va elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio, esté dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. También se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajos de laboratorio, de empaques de productos, de obras de infraestructura y de sistemas de distribución. (Córdoba, 2011, p. 122)

La ingeniería del proyecto incluye lo referente al funcionamiento de las instalaciones, para lo cual es necesario determinar el proceso por el que se llevarán a cabo las actividades de producción de bienes o de servicios. Este aspecto fundamental del proyecto de inversión se debe analizar desde una perspectiva presente y futura, ya que todo proceso con el paso del tiempo implica desarrollo tecnológico y cambios en el mismo. Es un hecho que se modificará tanto el proceso en sí como la forma en que se desempeñará la organización misma. (Serrano , 2020, p. 72)

En esta sección del estudio técnico, la ingeniería del proyecto se enfoca en resolver todo lo concerniente a la instalación y operatividad de la empresa, cuando ésta se requiere.

Componente Tecnológico.

Pasaca (2017), al referirse al componente tecnológico, hace hincapié que consiste en establecer la maquinaria y equipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo sea este industrial, comercial o de servicio, los cuales deben de estar acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer.

Infraestructura física.

Al adentrarse al tema correspondiente como es la infraestructura física Pasaca (2017), conceptualiza:

Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. En esta parte del estudio debe siempre contar con el asesoramiento de los profesionales de la construcción; al igual que la tecnología debe guardar relación con el mercado y sus posibilidades de expansión. (p. 63)

Distribución de la Planta. Un estudio de la distribución de la planta debe facilitar flexibilidad y expansiones futuras, lograr eficacia en el recorrido, utilización adecuada del espacio, mejorar las condiciones de trabajo y seguridad, facilitar la supervisión y mantenimiento y lograr una armonía en la organización. (Córdoba, 2011, p. 136)

Dentro de los aspectos de ingeniería de la infraestructura física del proyecto, deberá considerarse en detalle, en primer lugar, el que se refiere a las áreas o espacios donde se realizarán las obras principales y la infraestructura misma que determina todos los ambientes necesarios para cada una de las operaciones. En síntesis, representa el área correspondiente a cada uno de los ambientes que obedecen a los requerimientos técnicos que determinan magnitud, como densidad de distribución, áreas de paso, etc.

Estudio Organizacional

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad ejecutora del proyecto, tomando como base sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularán las actividades durante el período de operación. (Vigo et al, 2018, p. 146)

El estudio organizacional permite al inversor determinar la capacidad operativa de la empresa, a fin de determinar fortalezas, debilidades y definir la estructura óptima de la organización, se implantará acorde a los requerimientos que exija la ejecución operativa del mismo, tanto en sus etapas de inversión, operación, y mantenimiento, con la intención de desarrollar el proyecto sin contratiempos o contingencias.

Base Legal

Un proyecto puede ser técnica y económicamente viable, en muchas ocasiones a la hora de ejecutar un proyecto se debe tomar en consideración para cualquier industria o empresa a implementarse que debemos contar con los permisos de funcionamiento emitidos por la autoridad competente o reguladora. Para la puesta en marcha a un proyecto se debe cumplir con ciertas normas y requisitos; legales, técnicos y de medio ambiente indispensables para su operatividad.

Constitución de Empresas

Es importante considerar que, en nuestro país y su legislación legal vigente, permite que los emprendimientos pueden llevarse a cabo mediante la aplicación o razón social de dos figuras legales, es decir:

Como persona natural. La cual hace referencia aquellos emprendedores que ejercen derechos y contraen obligaciones por sus propios derechos, de manera más clara quiere decir que asume directa y personalmente la responsabilidad sobre las obligaciones y deudas que genere la empresa.

Obligaciones Formales del Empresario con los Entes de Control

Puesto que al adentrarse al campo de actividades económicas las empresas o entidades tienen que abordar una serie de deberes y obligaciones que se deberán ejecutar de acuerdo a la legislación vigente de nuestro país. Más allá de cumplir con las responsabilidades legales, es menester del empresario proyectar sus principios y valores éticos que le ayudan a establecer una reputación sólida y transparente de la empresa.

Es por ello que con los diferentes entes de control se debe de acatar las siguientes disposiciones detalladas:

Servicio de Rentas Internas - SRI

Persona Natural hace referencia aquellos emprendedores que ejercen derechos y contraen obligaciones por sus propios derechos, de manera más clara quiere decir que asume directa y personalmente la responsabilidad sobre las obligaciones y deudas que genere la empresa.

Obligaciones.

- Anexo de Retenciones en la Fuente por Relación de dependencia
- Anexo Transaccional simplificado
- Impuesto a la renta
- Declaración retenciones a la fuente

- Declaración de IVA

Ministerio de Turismo

Es el organismo rector de la actividad turística ecuatoriana, con sede en la ciudad de Quito, estará dirigido por el ministro quien tendrá sus respectivas atribuciones de acuerdo a la ley de turismo. (Ley de Turismo, 2014, p. 4)

Obligaciones.

- Declarar su inventario valorado de activos fijos (edificaciones e instalaciones, maquinarias, muebles enseres y equipos de computación), sobre el cual se hará el cálculo del 1x1000.
- Pago de la contribución 1x1000.
- Obtener y actualizar la Licencia Anual de Funcionamiento en el GAD.

Obligaciones del Empresario con Personal Bajo Relación de Dependencia

Ministerio del Trabajo-MTD

La Institución rectora de políticas públicas de trabajo, empleo y del talento humano del servicio público, que regula y controla el cumplimiento a las obligaciones laborales mediante la ejecución de procesos eficaces, eficientes, transparentes y democráticos enmarcados en modelos de gestión integral, para conseguir un sistema de trabajo digno, de calidad y solidario para tender hacia la justicia social en igualdad de oportunidades. (Ministerio de Trabajo ,s.f)

Obligaciones.

- Inscripción Contrato Trabajo
- Legalización de Beneficios Sociales
- Reglamentos de Trabajo
- Pago de Utilidades
- Legalización Actas de Finiquito

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social – IESS

Se encarga de aplicar el Sistema del Seguro General Obligatorio que forma parte del sistema nacional de Seguridad Social. (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, s.f)

Obligaciones.

- Avisos de Entrada y Salida de Personal
- Pago de Fondos de Reserva

- Pago de Aportes Patronales
- Registro Patronal

Habilitantes para el Funcionamiento: Municipales

Licencia única de Actividades Económicas - LUAE

Autorización legal otorgada a los establecimientos turísticos, que acredita la idoneidad del servicio que ofrece y se sujeta a las normas técnicas de calidad vigentes, sin la cual no pueden operar dentro de la jurisdicción del cantón. El valor será fijado mediante la expedición de la ordenanza correspondiente, los valores podrán ser ajustados anualmente.

Patente Municipal

Documento obligatorio para ejercer permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

Permiso de Uso de Suelo o Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo

Documento que verifica si las actividades a realizar se encuentran permitidas en el predio a operar, de acuerdo a la ordenación territorial del cantón.

Aprobación de Planos

Trámite con el cual se autoriza la planificación de un proyecto arquitectónico, una vez que se han revisado y admitido diferentes elementos del mismo.

Permisos de Construcción

Documento habilitante para la construcción de edificaciones o nuevas infraestructuras en edificaciones ya establecidas.

Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad. (pp. 42,43,44,45)

Estructura Organizacional

En términos generales, la estructura de una organización es el esqueleto “óseo” de ella, que permite visualizar a lo largo y a lo ancho, cómo se dividen y coordinan las distintas funciones, formalmente establecidas, de manera jerárquica.

El organigrama es la herramienta administrativa que se utiliza para su estudio, la cual refleja la representación gráfica de ella en un momento dado de su historia como

organización. Además, esta “fotografía” es un valioso instrumento para sus miembros que permite conocer la ubicación funcional de cada área y agrupación de cargos, su relación jerárquica y las líneas de comunicación formal que tienen entre ellas. Por lo tanto, el organigrama cumple una función descriptiva al momento de visualizar y analizar la estructura de una organización. (Molina et al. 2019, p. 5)

En toda actividad organizada es fundamental el planteamiento una división del trabajo y una coordinación de aquellas tareas necesarias para llegar a obtener el trabajo final o producto. Todo este panorama nos lleva a distribuir, asignar y coordinar las tareas dentro de la organización.

Planificación Estratégica

Misión

Padilla (2011) define a la misión de la siguiente manera:

Primera formulación escrita a nivel función, sector e individual (“La misión del ingeniero en la organización”) de lo que cada subconjunto puede aportar al todo. Es el primer documento donde se empieza a plasmar la Unidad de dirección En la misión se debe considerar:

- ¿A qué negocio se dedicará?
- ¿Qué lo diferenciará de su competencia ahora y en el futuro?
- ¿Qué nivel de calidad pretende para sus productos?
- Flexibilidad del proceso productivo.
- Investigación básica, ¿sí o no?
- ¿Desarrollo de productos propios o tercerizados?
- Cada división, gerencia, planta, o individuo con su misión. (p. 163)

La misión permite hacer la descripción de lo que se busca hacer para satisfacer a sus clientes, haciendo la declaración pública de la razón de ser y los objetivos planteados a fin de servir como referente en la actualidad.

Visión

Es por ello que Padilla (2011) conceptualiza lo siguiente:

En la visión se tiene que:

- Es inherente a la alta dirección.
- Define al conjunto.
- Enfoque holístico de la empresa.

- Es la expresión formal de cómo la empresa “ve” su realidad futura en el más alto nivel.

La visión podrá responder a:

- Misión social (si la tuviera).
- Valores éticos compartidos de la organización.
- Cómo será la organización en 10 o 15 años.
- Integración vertical y extensión horizontal. (p. 163)

La visión es aquel objetivo o expectativa que se espera lograr a futuro, reflejando con ello las metas que se desea conseguir a largo plazo, permitiendo con ello establecer el rumbo para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento y las de competitividad.

Estructura Empresarial

Córdoba (2011) destaca que en toda actividad organizada se plantea una división del trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final. Todo esto nos lleva a distribuir, asignar y coordinar las tareas dentro de la organización. Existen tres formas distintas de entender la estructura administrativa:

- El conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en áreas distintas, consiguiendo luego la coordinación de las mismas.
- Patrón establecido de las relaciones entre los componentes de la organización.
- Complejo diseño de comunicaciones y demás relaciones existentes dentro de un grupo de seres humanos. (p. 168)

La estructura organizativa se enfoca en la división o asignación de las actividades de una empresa. En la cual dichas labores forman un conjunto para establecer áreas o departamentos, que consecutivamente estarán estableciendo autoridades que, a través de la buena organización y coordinación, buscan alcanzar determinados objetivos. (Pasaca, 2017)

Niveles Jerárquicos De La Autoridad

Conforme lo manifiesta Pasaca (2017) en cuanto a las definiciones de los niveles jerárquicos tenemos lo siguiente:

Nivel Ejecutivo. Este nivel está conformado por el gerente- administrador, el cual será nombrado por nivel directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa.

Nivel Asesor. Normalmente constituye el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como por ejemplo las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

Nivel De Apoyo. Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

Nivel Operativo. Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo. (p. 70)

Organigramas

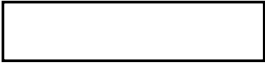




El organigrama es la herramienta administrativa que se utiliza para su estudio, la cual refleja la representación gráfica de ella en un momento dado de su historia como organización. Además, esta “fotografía” es un valioso instrumento para sus miembros que permite conocer la ubicación funcional de cada área y agrupación de cargos, su relación jerárquica y las líneas de comunicación formal que tienen entre ellas. Por lo tanto, el organigrama cumple una función descriptiva al momento de visualizar y analizar la estructura de una organización. (Molina et al. 2019, p. 5)

Tipos

Córdoba (2011) considerando que el organigrama debe responder a las necesidades de la empresa determina los siguientes tipos de organigramas:

- **Tipo lineal**, donde la autoridad y responsabilidad viajan en forma directa, con poca nivelación entre los elementos integrantes.
- **Tipo lineal–asesor**, con la participación de expertos, carentes de autoridad directa sobre las unidades operativas de la organización.
- **Tipo matricial**, donde la matriz se compone de las áreas operativas y las que brindan apoyo común en una interrelación lineal – asesor que permite la expansión, contratación y optimización de recursos. (p. 172)

Tabla 1.*Simbología de Organigrama*

| Nombre | Simbología | Significado |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rectángulo |  | El rectángulo es la figura geométrica más utilizada para representar los cargos de la estructura orgánica de un proyecto. |
| Círculo |  | El círculo se utiliza generalmente para indicar el número de plazas que ocupan un mismo cargo. |
| Línea continua vertical |  | La línea se utiliza para expresar la línea de mando y relaciones de autoridad entre cargos; si el cargo de menor jerarquía se conecta con una línea sólida con el cargo superior, indica que existe subordinación del inferior; y que el superior tiene autoridad para ordenar. |
| Línea continua horizontal |  | La línea lateral a la derecha se utiliza generalmente para expresa la existencia de un nivel de apoyo o de staff, como el caso de un secretaria o asistente. |
| Nombre | Simbología | Significado |
| Líneas discontinuas horizontales |  | Las líneas entre cortadas a la izquierda expresan la existencia de un cargo tercerizado, o externo al proyecto. |

Nota. La tabla contiene la simbología y significado de cada uno de los elementos para elaborar un organigrama, por Carrillo et al., 2019, pág. 95.

Manual de Funciones

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- Identificación del puesto
- Relación de dependencia (Ubicación interna)
- Dependencia jerárquica (Relaciones de autoridad)
- Naturaleza del trabajo
- Tareas principales
- Tareas secundarias
- Responsabilidades
- Requerimiento del puesto

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo. (Pasaca, 2017, p. 74)

El Manual de Funciones constituye una fuente de información que revela las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la consecución de los objetivos planteados por la organización. El manual de funciones es un documento que detalla las funciones a cumplir por cada uno de los cargos existentes.

El manual de funciones siempre debe estar actualizado y debe socializarse en todos los empleados de la empresa a fin de que sea un instrumento que apoye a mejorar la organización interna.

Cuadro 1.

Modelo del Manual de Funciones

| HOSTERÍA “XXX” MANUAL DE FUNCIONES | |
|-----------------------------------------------|------------------|
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | |
| Área | |
| Número de cargos | |
| Jefe inmediato | |
| En caso de ausencia lo sustituye | |
| Objetivo principal | |
| | |
| Descripción del cargo | |
| | |
| Relación del cargo con otras áreas | |
| | |
| Análisis del cargo | |
| Requisitos intelectuales | |
| Educación | |
| Experiencia | |
| Habilidades | Actitudes |
| | |
| Conocimientos específicos | |
| | |
| Requisitos Físicos | |
| | |

Nota. El modelo de manual está distribuido con las diferentes funciones y capacidades intelectuales, consideradas en base a la visualización de modelos propuestos de diferentes autores, que enfocan al personal lo que deben desempeñar en el cargo para el cual sea contratado y con ello facilita la operatividad normal de la empresa.

Flujograma de Procesos







Los flujogramas de procesos según Molina et al. (2019) conceptualizan lo siguiente:

El diagrama de flujos o flujograma es la representación gráfica de la secuencia de actividades o acciones rutinarias que componen un determinado proceso a partir de la utilización de distintos símbolos para representar expresas acciones u operaciones, esto es, por ejemplo, inicio / fin del proceso, decisión, conectores, traslados, entre otros.

Se llama diagrama de flujo porque se grafican símbolos conectados entre sí para indicar una secuencia de acciones. Su importancia radica en revelar gráficamente la secuencia lógica de actividades del proceso, que facilitan y permiten advertir repeticiones innecesarias, faltantes, aclarar cómo funciona el proceso y posibilitar su rediseño si fuera necesario. (p. 16)

Tabla 2.

Simbología Flujo de Procesos

| Símbolo | Significado | Símbolo | Significado |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | Terminal: indica el inicio o la terminación del flujo del proceso. |  | Conector de un proceso: conexión o enlace con otro proceso, en el que continúa el diagrama de flujo. (subproceso) |
|  | Actividad: representa la actividad llevada a cabo en el proceso. |  | Línea de flujo: indica el sentido del flujo del proceso. |
|  | Documento: documento utilizado en el proceso. |  | Multidocumento: refiere un conjunto de documentos. |

Nota. La tabla contiene el significado de cada una de las figuras que reflejan un proceso indispensable para la elaboración de un flujograma.

Estudio Económico - Financiero.

Viñán et al. (2018), argumenta que:

En el estudio financiero se pretende determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, el costo total de operación de la planta que

abarca los costos de producción, gastos de administración y ventas, así como una serie de indicadores que servirán como base para la siguiente fase que es la evaluación. (p. 50)

La antepenúltima etapa del estudio es el estudio económico. Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. (Baca, 2013, p. 6)

Este estudio corresponde propiamente a la antepenúltima etapa correspondiente a la evaluación de un proyecto, el cual tiene como propósito determinar la información de carácter monetario que proporciona el estudio técnico, es decir, establece los valores por inversiones y financiamiento necesarios para poner en marcha el proyecto.

Inversión del Proyecto

Al enfocarnos a la inversión de un proyecto Vigo et al. (2018) define que:

Son aquellos gastos en los que se debe incurrir para dotar de capacidad operativa al proyecto. Normalmente son los que ocurren entre el primer desembolso y la “puesta en marcha”; es decir, cuando el proyecto está en condiciones de iniciar su funcionamiento. (p. 168)

Son los gastos que se generan con el propósito de tener una solidez y utilidad financiera futura. Mediante una propuesta de trabajo técnica-económica misma que coadyuva a resolver una necesidad con el manejo de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Cuyos objetivos se enfocan en aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida del inversor como de la una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o largo plazo.

Inversión Fija

Según Viñán et al. (2018), define que la inversión fija es:

Se decide invertir en este tipo debido a que se utilizará para garantizar la operación del proyecto durante su vida útil; son entre otras: los bienes tangibles como terrenos para la construcción de instalaciones o explotaciones agrícolas, ganaderas o mineras; las construcciones civiles como edificios industriales o administrativos; las vías de acceso internas, bodegas, parqueaderos, cerramientos, maquinaria, equipo y herramientas; vehículos; muebles, etc.

Con excepción de los terrenos, los otros activos fijos comprometidos en el proceso de producción se van depreciando conforme la ley de cada región lo indique. (p. 51)

La inversión fija del proyecto consiste en la adquisición de activos fijos o activos no corrientes, afines a la actividad productiva o comercial de una empresa, ya sean: instalaciones, maquinaria, edificios, local comercial, patentes, equipo de cómputo, entre otros, brindando riqueza, y con ello incorpora un valor añadido, para su inicio de operación.

Activo

Jiménez (2018) define que “el activo puede recibir diferentes nomenclaturas: capital económico, capital según su empleo, estructura económica, capital según su funcionamiento, actividad, etc., ya que aquel representa el capital de la empresa en sentido económico. (p. 35)

Activo Fijo. Los activos fijos materiales o tangibles son bienes de naturaleza corpórea, ya sean muebles o inmuebles, que se usan en la empresa durante un periodo de tiempo largo, en general superior al ejercicio económico y que contribuyen a la consecución de los objetivos que la empresa tiene marcados. Un bien en concreto sólo puede ser calificado de activo fijo o de activo circulante en razón a la función que cumple en la empresa. (Valiente, 2019, p. 69)

Inversión en Activos Fijos

De acuerdo con Pasaca (2017) define de la siguiente manera los activos fijos:

Terreno. Constituye el área física o extensión de terreo que necesita la nueva unidad productiva para la construcción de la planta o nave industrial. No se deprecia.

Construcciones. se refiere a la infraestructura con que será construida la nave industrial, distinguiendo las partes correspondientes a oficinas y áreas netamente de producción. Se deprecia 5% anual.

Maquinaria y Equipo. agrupamos los valores correspondientes a las erogaciones para dotar a la planta de la tecnología necesaria para efectuar el proceso productivo. Se deprecia 10% anual.

Herramientas. agrupamos los valores correspondientes a las erogaciones para dotar de herramientas necesarias para que la tecnología y sus procesos se cumplan adecuadamente. Se deprecia 10% anual.

Equipo de Oficina. se incluyen en este rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente. Se deprecia 10% anual.

Equipo de Cómputo. se incluyen en este rubro todos los valores correspondientes al equipo de cómputo que constituye una herramienta fundamental para las labores administrativas y contables. Se deprecia 33,33% anual.

Muebles y Enseres. comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas. Se deprecia 10% anual.

Vehículo. se refiere a las unidades móviles que permiten transportar ya sea la materia prima o el producto elaborado. Se deprecia 20% anual. (pp. 76,77,78)

Depreciaciones.

Gamboa y Santiago (2018) entienden que “es el desgaste o pérdida del valor de los activos fijos, a medida que transcurren los años de la vida útil del activo”. (p. 166)

Considerando diferentes criterios tenemos que Pasaca (2017), define lo siguiente:

La utilización normal de los activos durante la etapa de operación de la empresa hace que los mismo sufran desgaste o pierda vigencia y por lo mismo pierdan sus características de funcionalidad y operatividad; esto hace que deba preverse el reemplazo de los mismos una vez que su utilización deje de ser económicamente conveniente para los intereses de la empresa. (p. 79)

Depreciación Por El Método De Línea Recta. Al existir varias formas de calcular la depreciación, se debe observar que el método más utilizado en proyectos es el lineal, mediante el cual se hacen depósitos anuales iguales en el fondo para depreciación durante la vida útil del activo; sobre ello, hay que considerar los límites fijados por la ley de régimen tributario interno. (Viñán et al., 2018, p. 63)

Baca (2013) argumenta que “el método de línea recta consiste en depreciar (recuperar) una cantidad igual cada año por determinado número de años, los cuales están dados por el propio porcentaje aplicado”. (p. 176)

Fórmula:

$$DA = \frac{CT - VR}{VU}$$

Donde:

DA= Depreciación Anual

CT= Costo Total Del Bien

VR= Valor Residual

VU= Vida Útil

Depreciación de Activos Fijos

De acuerdo al Reglamento para la aplicación de la ley de Régimen Tributario Interno, LRTI (2020) detalla:

Vida útil 20 años. Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares. Se deprecia 5% anual.

Vida útil 10 años. Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles. Se deprecia 10% anual.

Vida útil 5 años. Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil. Se deprecia 20% anual.

Vida útil 3 años. Equipos de cómputo y software. Se deprecia 33,33% anual.

Inversión Diferida

Viñán et al. (2018), respecto a la inversión diferida argumenta:

Las inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos; los gastos de organización; los gastos de montaje, ensayos y puesta en marcha; el pago por el uso de marcas y patentes; los gastos por capacitación y entrenamiento de personal. (p.51)

Este tipo de inversión se refiere a las inversiones en bienes y servicio intangibles que son indispensables para el proyecto o empresa, pero no intervienen directamente en la producción a diferencia de las inversiones fijas, estas se encuentran sujetas a amortización y se recuperan a largo plazo, al igual que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Activo Diferido. Esta clasificación se refiere a las erogaciones que tiene la empresa, que no se pueden considerar gastos hasta que pase el tiempo para el cual se tuvo por objetivo la inversión, por ejemplo; rentas pagadas por anticipado, primas de seguro, gastos en papelería.

Como bien se indica el tiempo es factor para amortizar los valores, y dependiendo del tiempo pactado se convertirá en gasto. (Gutiérrez Mercado, 2019)

Respecto al activo diferido hace alusión aquellos gastos que son necesarios para llevar a cabo la operatividad de la empresa mismo que pueden ser rubros como: estudios preliminares, pago de patentes o marcas, gastos de organización y demás que son de vital importancia en lo que respecta lo antecedente para el funcionamiento de una empresa.

En lo correspondiente a la inversión en activos diferidos de acuerdo a Pasaca (2017) define lo siguiente de los rubros detallados a continuación:

Estudios Preliminares. constituyen los valores a cancelar por los estudios realizados para determinar la factibilidad de la inversión.

Marcas. son las características que permiten el fácil reconocimiento de un producto, entre ellas: diseño, nombre comercial, símbolos, etc.

Patentes. son documentos que conceden a su dueño el derecho exclusivo para fabricar y vender un objeto patentado por un determinado periodo. Es un documento que otorga el gobierno a favor de los inventores para proteger sus invenciones como: maquinas, procedimientos, sustancias, etc.

Gastos de organización. constituyen los valores a cancelar por las actividades que permiten poner en óptimas condiciones la empresa para su etapa de operación. (p. 83)

Capital

El capital representa el conjunto de aportaciones realizadas por los propietarios, accionistas o partícipes, para financiar la actividad empresarial. Hay que tener en cuenta que las aportaciones pueden ser dinerarias y no dinerarias, es decir un socio podría aportar un bien en vez de dinero. (Jiménez, 2018, p. 461)

Capital de Trabajo

Viñán et al. (2018), desde su perspectiva dice que:

La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, sobre todo en la etapa inicial del proyecto en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto, esto es: el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos. (p.51)

Omaira (2021) define los siguientes rubros como se detalla a continuación:

Sueldos y salarios. Representa las obligaciones pendientes de pago al personal de la empresa por concepto de sueldos devengados mensualmente.

Servicios básicos. Registra el valor de los gastos pagados o causados por concepto de servicios básicos como son: agua potable, energía eléctrica y telefonía fijo y móvil, internet y TV cable utilizados en el desarrollo de las actividades de la empresa.

Combustibles y lubricantes. Registra el valor de los gastos pagados o causados por concepto de combustibles y lubricantes para el desarrollo de las actividades de la empresa.

Reparación y Mantenimiento. Registra el valor de los gastos pagados o causados por concepto de reparación y mantenimiento para el desarrollo de las actividades de la empresa. (pp. 84,92, 95)

Este capital está formado por recursos monetarios, es decir, es el dinero circulante que facilitara la operatividad normal de la empresa, por lo cual durante su ciclo o fase operativa en su estimación se contempla las facilidades requeridas para la compra de materiales, fabricación y para la comercialización en cuanto competencia de mercado.

Total de Inversión

Córdoba (2011) destaca que: aquí se debe hacer una adecuada presentación de la información financiera teniendo en cuenta la realización de un cómputo de los costos correspondientes al capital de trabajo necesario para la instalación y operación del proyecto, la inversión fija y la inversión diferida. (p. 192)

Financiamiento

Según Cribillero (2020), define que “el financiamiento es el conjunto de medios monetarios o económicos que adquiere la empresa con la finalidad de emprender o desarrollar una actividad empresarial. (p. 25)

Córdoba Padilla (2011) determina que “la decisión de financiar el proyecto significa determinar de qué fuentes se obtendrán los fondos para cubrir la inversión inicial y, eventualmente, quién pagará costos y recibirá los beneficios del proyecto”. (p. 216)

El financiamiento es de vital importancia para un proyecto , emprendimiento o negocio ya que permite planificar su futuro, expandirse o mantener en marcha los mismos, al mismo

tiempo forma parte de ser la clave del éxito ya que permite la asignación de los recursos económicos necesarios para la operatividad, de igual forma se debe tomar en cuenta que la financiación no supere el 50% de crédito de la inversión total, pues si bien desde un enfoque general al superar el 50% la empresa pasaría a ser de una tercera persona o si consideramos a los Bancos viendo esto no le otorgaría el crédito.

Clasificación de las fuentes de financiamiento.

Según Viñán et al. (2018), dentro de las fuentes de financiamiento las clasifica de la siguiente manera:

Fuentes internas: dinero propio, utilidades no repartidas, ventas de activos, depreciación.

Fuentes externas:

- Venta de acciones.
- Financiamiento a corto plazo: servicios de bancos y corporaciones, titularización de activos, anticipos sobre contratos.
- Financiamiento a mediano plazo: créditos de fomento, leasing, factoring, crédito internacional, proveedores.
- Financiamiento a largo plazo: créditos de largo plazo.

Cual fuere la fuente de financiamiento, se puede considerar un financiamiento del 50% del total de las inversiones a través de una negociación en cualquier entidad crediticia de la localidad. (p. 68)

En el desarrollo de un proyecto de inversión para la creación de una empresa sea esta natural o jurídica se debe de considerar ser financiada mediante recursos financieros propios (interno) o también con recursos externos (ajenos), cual sea el caso de financiamiento las alternativas detalladas actúan de manera positiva para la puesta en marcha u operatividad de la empresa, considerando que la financiación no debe de sobrepasar el 50% de la inversión, ya que al darse esto la empresa pasaría a ser de una tercera persona.

Pasivos

La masa patrimonial de Pasivo exigible o Pasivo en sentido estricto agrupa a aquellos elementos patrimoniales que representan deudas u obligaciones pendientes de pago. Esta masa también se conoce como Fuente de financiación ajena, puesto que representa los recursos financieros obtenidos en el exterior de la empresa y con un vencimiento conocido. (Jiménez, 2018, p. 39)

Amortizaciones. Jiménez (2018) define “las amortizaciones recogen la pérdida de valor sistemática e irreversible que sufren algunos elementos del inmovilizado como consecuencia de su participación en el proceso productivo, por el paso del tiempo o por obsolescencia”. (p. 91)

Córdoba Padilla (2011) dice que “permite establecer los momentos y el monto de los desembolsos para el pago de la obligación, de acuerdo con las condiciones establecidas en su contratación”. (p. 219)

Amortización por el Método Francés. El sistema de amortización francés para créditos establece que el monto de las cuotas mensuales es fijo durante todo el período definido. Esto quiere decir que el deudor pagará siempre la misma cantidad de dinero en cada cuota, hasta la cancelación final de la deuda. (Pichincha, 2021)

La amortización por el método francés al adquirir un préstamo como fuente de financiamiento potencia al buen manejo de pago de cuotas ya que al tener una cuota fija se puede determinar el valor a pagar por concepto de obligaciones financieras, a su vez presenta al inversionista la oportunidad de poder tener un apalancamiento externo, mismo que dentro de sus tablas de amortización y con guía a tener una cuota fija para el periodo de años del crédito es conveniente el uso de la amortización por el método francés.

Tabla 3.

Tabla de Amortización del Crédito

| Sistema De Amortización Francés | | | | | |
|----------------------------------------|----------------------|-------------------|----------------|----------------|--------------------|
| N. Pagos | Saldo Inicial | Cuota Fija | Interés | Capital | Saldo Final |
| 0 | | | | | xxx |
| 1 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| 2 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| 3 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |

| N. Pagos | Saldo Inicial | Cuota Fija | Interés | Capital | Saldo Final |
|-----------------|----------------------|-------------------|----------------|----------------|--------------------|
| 4 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| 5 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| 6 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| 7 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| 8 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| 9 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| 10 | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| ... | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |

Nota. La tabla anterior representa la amortización por el método francés el cual se caracteriza por que su cuota mensual de pago es constante hasta finalizar el pago total del crédito.

Ingresos

Jiménez (2018) considera que “los ingresos generan incrementos de los recursos económicos de la empresa como consecuencia de la venta de bienes o de la prestación de servicios que son objeto del tráfico de la empresa, así como de otros beneficios de operaciones económicas no corrientes”. (p. 81)

Los ingresos son los componentes positivos del resultado y podrían ser definidos como los flujos positivos de riqueza generados como consecuencia de las actividades de la empresa en un periodo determinado y que, por lo tanto, producen un incremento del patrimonio neto.

Presupuesto de ingresos.

Dentro de la literatura consultada (Carrillo et al., 2019) define que para la estructuración del presupuesto de ingresos se inicia de los datos obtenidos en el estudio de mercado; en donde se establece el porcentaje de participación esperado para cada producto o servicio; que permite establecer las proyecciones esperadas por la empresa para reabastecerse de rubros económicos producto de las ventas de los bienes o servicios que oferta en el mercado.

Vigo et al. (2018), dentro del análisis realizado, conceptualiza que es un instrumento que permite estimar los beneficios monetarios del proyecto a través de una aplicación de Matriz de proyección de ingresos. La cual consiste en la proyección de un escenario futuro, es decir, se puede estimar el incremento de los ingresos que puede ser efectivamente atribuido al proyecto. (212)

En cuanto respecta a el presupuesto de ingresos es aquel que parte de las previsiones de ingresos y egresos monetarios para un cierto periodo. Su finalidad es el cálculo del dinero necesario para poner en marcha el proyecto y concretar la idea de negocio, etc. Por tanto, tenemos aquellas proyecciones de ingresos que se desea obtener en el futuro por la empresa, el cual permita tener una liquidez económica generadas producto de las ventas de los bienes o servicios que se oferta en el mercado.

Tabla 4.

Modelo de Presupuesto de Ingresos

| Presupuesto de Ingresos | | | | | |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| VENTAS | | | | | |
| Unidades Vendidas | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| Precio De Venta | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| Total De Ventas | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| Valor Residual | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| Otros Ingresos | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |
| Total De Ingresos | xxx | xxx | xxx | xxx | xxx |

Nota. La tabla anterior muestra los ítems que se pueden considerar de manera general para poder desarrollar el presupuesto de ingresos.

Egresos

Jiménez (2018) determina que “un gasto es una disminución de los recursos económicos de la empresa ocasionada por la adquisición de factores corrientes y por otras operaciones no habituales”. (pp. 86-87)

Los gastos considerados reflejan los componentes negativos del resultado, podrían ser definidos como los flujos negativos de riqueza que se originan como consecuencia de la actividad de la empresa, y, por lo tanto, producen una disminución del patrimonio neto.

Presupuesto de egresos.

“Implica un proceso de costeo mediante el cual se determinan los valores de los materiales, de la mano de obra directa y demás costos indirectos, que absorben todos y cada uno de los productos que se ofertan” (Pacheco, 2015)

Aquí se presenta la secuencia de los egresos previstos a partir de la fase de ejecución del proyecto. Para ello se toma como base el calendario de las inversiones contempladas y las previsiones para la vida útil del proyecto, donde los egresos de operación y los otros egresos se comportan de modo aproximadamente constante.

Tabla 5.

Modelo de Presupuesto de Egresos

| Presupuesto de Egresos | | | | | |
|-------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Ingresos | | | | | |
| Programas de Producción | | | | | |
| Material directo | | | | | |
| Mano de obra directa | | | | | |
| Costo Fijo de producción | | | | | |
| Costo de Fabricación | | | | | |
| Gastos de Variable | | | | | |
| Gastos de Venta Fijos | | | | | |
| Gastos de Administración | | | | | |
| Total Egresos | | | | | |

Nota. La tabla detalla los ítems de manera general para poder elaborar el presupuesto de egresos.

Estados Financieros

Conociendo las políticas financieras de la empresa, a partir de la información contenida en los diferentes presupuestos y teniendo como base los estados financieros históricos (si los hay), se elabora el estado de pérdidas y ganancias, el flujo de caja y el balance general para cada uno de los períodos de vida útil del proyecto. (Córdova, p. 209)

Estado de Flujo de Efectivo Proyectado

Deberá demostrar de forma detallada y ordenada las operaciones de entrada y salida de fondos que se esperan realizar en el negocio.

Estado de Situación Financiera Proyectado

Tiene por objetivo evaluar la situación financiera del proyecto y definir los aspectos relativos a los activos corrientes y pasivos corrientes.

Córdoba (2011) Aunque no es un estado financiero muy relevante con respecto al cálculo de la rentabilidad, es importante considerarlo ya que en él se refleja la situación patrimonial de la empresa. (p. 214)

Estado de Resultados Integral Proyectado

Este estado deberá demostrar cada una de las partidas de Ingresos y Egresos que se esperan realizar durante el periodo financiero proyectado del negocio. (pp. 41-42)

Córdoba (2011) argumenta que “mide las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el período proyectado”. (p. 209)

Tabla 6.

Estado De Flujo Del Efectivo Proyectado

| “ABC” ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO PROYECTADO DEL.... DE ... AL DE... DEL EXPRESADO EN DÓLARES | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------|----------|----------|----------|----------|
| CUENTAS | INVERSIÓN | OPERACIONAL | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| FLUJO DEL EFECTIVO EN LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | | | | | | |
| Cobro clientes | | | | | | |
| Pagos a proveedores y al personal | | | | | | |
| Flujos netos de efectivo por actividades de operación | | | | | | |
| FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN | | | | | | |
| Adquisición de propiedades planta y equipo | | | | | | |
| Intereses cobrados | | | | | | |
| Flujos netos de efectivo por actividades de inversión | | | | | | |
| FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN | | | | | | |
| Cobros por emisión de capital | | | | | | |
| Cobro de préstamos tomados a largo plazo | | | | | | |
| Flujos netos de efectivo por actividades de financiación | | | | | | |
| Incremento neto de efectivo y demás equivalentes al efectivo | | | | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo | | | | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo | | | | | | |
| Fecha..... | | | | | | |
| GERENTE | CONTADOR | | | | | |

Tabla 7.

Estado de Situación Financiera Proyectado

| “ABC” ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL ... DE ... DEL ... EXPRESADO EN DÓLARES | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----|-----|
| ACTIVOS | | | |
| ACTIVOS CORRIENTES | | | |
| CAJA | XXX | | |
| CAJA CHICA | XXX | | |
| BANCOS | XXX | | |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | | XXX | |
| ACTIVO NO CORRIENTE | XXX | | |
| MUEBLES Y ENSERES | | | |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | | XXX | |
| TOTAL ACTIVO | | | XXX |
| PASIVO | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | |
| CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR | XXX | | |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | | XXX | |
| PASIVO NO CORRIENTE | | | |
| PRÉSTAMOS BANCARIOS POR PAGAR L/P | XXX | | |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | | XXX | |
| TOTAL PASIVO | | | XXX |
| PATRIMONIO | | | |
| CAPITAL | | | |
| CAPITAL PROPIO | XXX | | |
| RESULTADOS | | | |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | XXX | | |
| TOTAL PATRIMONIO | | XXX | |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | | | XXX |
| Fecha..... | | | |
| GERENTE | CONTADOR | | |

Tabla 8.*Estado de Resultados Integral Proyectado*

| “ABC” | | | | | | |
|-----------------------------------------|------------------|--------------------|-----------------|----------|----------|----------|
| ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO | | | | | | |
| DEL.... AL DE | | | | | | |
| EXPRESADO EN DÓLARES | | | | | | |
| CUENTAS | INVERSIÓN | OPERACIONAL | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | | | | | |
| OPERACIONALES | | | | | | |
| SERVICIOS PRESTADOS | | | | | | |
| (-) GASTOS OPERACIONALES | | | | | | |
| GASTOS DE ADMINISTRACIÓN | | | | | | |
| SUELDOS | | | | | | |
| SERVICIOS BÁSICOS | | | | | | |
| GASTOS DE VENTA | | | | | | |
| COMISIONES PAGADAS | | | | | | |
| TOTAL GASTOS OPERACIONALES | | | | | | |
| (-) UTILIDAD PERDIDA OPERACIONAL | | | | | | |
| (+) INGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| INTERESES GANADOS | | | | | | |
| (-) GASTOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| SERVICIOS BANCARIOS | | | | | | |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | | | | | | |
| Fecha..... | | | | | | |
| GERENTE | | | CONTADOR | | | |

Flujo de Caja

Es un instrumento que compara los ingresos y egresos generados por el proyecto a lo largo del horizonte de evaluación adoptado. La perspectiva para la identificación de los ingresos y gastos comprende, tanto a la unidad ejecutora del proyecto, como a la población beneficiaria. El flujo de caja es el instrumento principal para la adopción de las decisiones de inversión, sean éstas de aprobación, rechazo o postergación del proyecto. (Vigo et al., 2018, pp. 20-21)

Flujo De Caja Económico

Es el ejercicio que refleja las posibilidades de un negocio o proyecto en función de la inversión que requiere para su puesta en marcha, sin importar la forma cómo se financia. En este análisis se considera que el inversionista (o dueño) es quien está financiando enteramente el plan o proyecto. (Weinberger, 2009, p. 141)

Tabla 9.*Flujo de Caja Económico*

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | PERIODO DE TIEMPO ANUAL | | | | |
|--------------------------------|-------------------------|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Ingresos | | | | | |
| Ingresos por ventas | | | | | |
| Total ingresos | | | | | |
| Egresos | | | | | |
| Costos de operación. | | | | | |
| Total egresos | | | | | |
| Utilidad bruta | | | | | |
| (-) 15% trabajadores | | | | | |
| Utilidad antes de impuestos | | | | | |
| (-) 25% Impuesto a la renta | | | | | |
| Utilidad después de impuestos | | | | | |
| Amrt. de Activo diferido | | | | | |
| Depreciaciones | | | | | |
| Flujo de caja económico | | | | | |

Nota. La tabla representa el modelo de flujo de caja económico con la característica que se suma los valores correspondientes a amortizaciones y depreciaciones ya que son valores que no egresan a la empresa.

Clasificación de los Costos***Costos Fijos.***

Es aquel que se mantiene invariable a cualquier nivel de producción o de ventas y la característica que ayuda a su identificación es que están dados o calculados en función al tiempo. (Muñoz et al., 2017, p. 29)

Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción, la empresa está en obligación de cubrirlos puesto que de ello depende su operación. (Pasaca, 2017, p. 101)

Costos Variables.

Los Costos variables son aquellos que se modifican en proporción a los cambios en la base de actividad. Cuando la base de actividad es unidades producidas los Costos de materiales directos y de MOD por lo general se clasifican como Costos variables. (Muñoz et al., 2017, p. 28)

De tal manera se considera lo que manifiesta Pasaca (2017) que “son aquellos valores en que incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa, aumentan o disminuyen proporcionalmente con el volumen de producción”. (p. 10)

Punto de Equilibrio Económico

En lo correspondiente al punto de equilibrio Viñán, et al. (2018) argumenta que:

Se llama punto de equilibrio de un proyecto al volumen productivo que corresponde a una situación en la que no se obtienen ganancias ni se incurre en pérdidas, es decir, cuando los ingresos permiten cubrir los costos. (p. 74)

La fórmula utilizada para determinar el punto de equilibrio se considera tres métodos de acuerdo como lo detalla Pasaca (2017), en el siguiente orden:

En función de las ventas

Pasaca (2017), dice se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

En donde:

PE= punto de equilibrio

CFT= Costo Fijo Total

1= Constante Matemática

CVT= Costo Variable Total

VT=Ventas Totales (p.100)

En Función De La Capacidad Instalada.

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

Donde:

CFT= Costo Fijo Total

VT=Ventas Totales

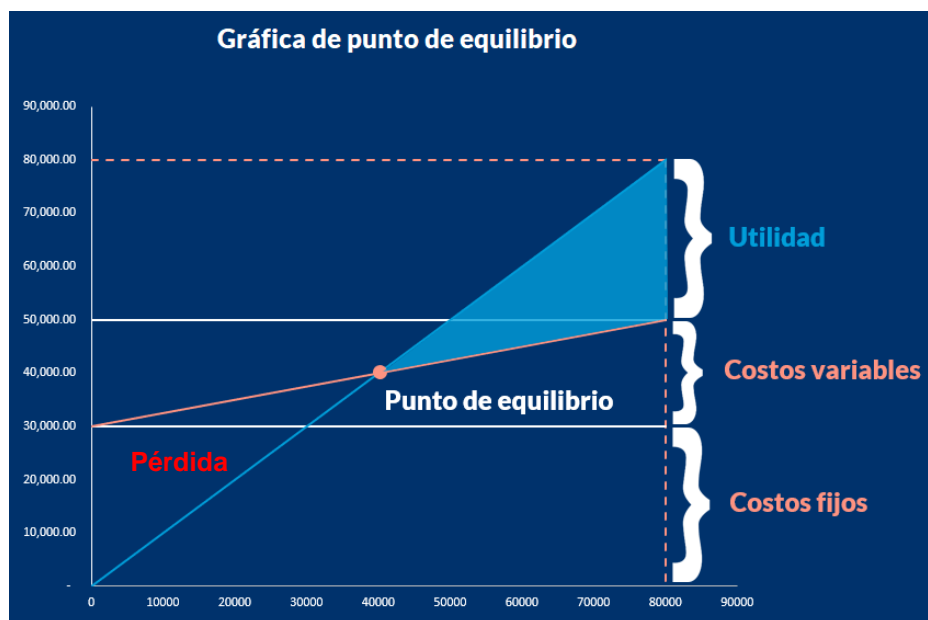
CVT= Costo Variable Total (p.100)

Representación Gráfica.

Pasca (2017), dice que “consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano”. (p. 101)

Imagen 2.

Gráfica de Punto de equilibrio



Nota. El gráfico representa los ingresos recibidos que es igual a la inversión inicial realizada denominado esto como punto de equilibrio económico. Tomado de Emprendedor Inteligente, por Reyes Emmanuel, 2021.

Evaluación Financiera

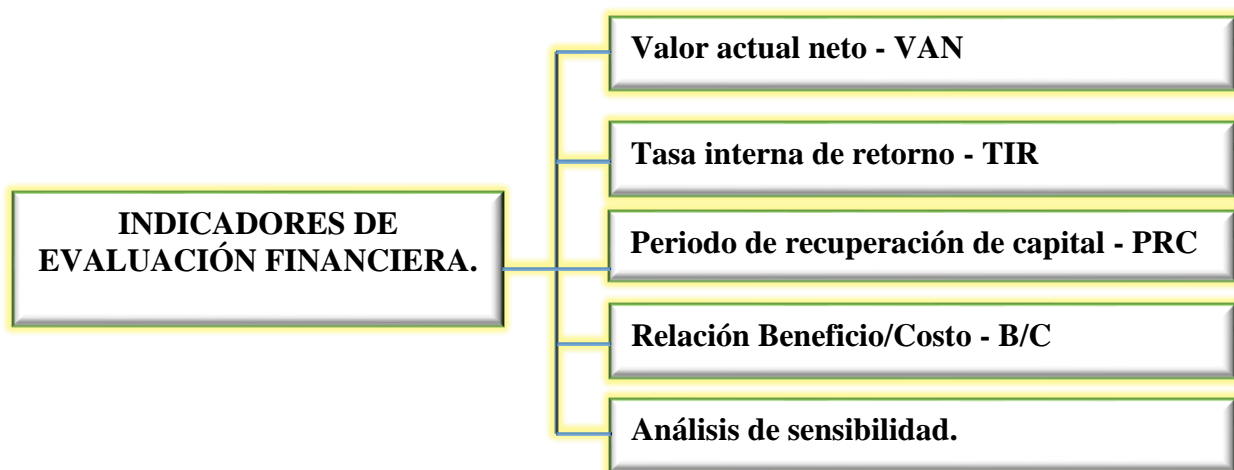
La evaluación financiera de un proyecto se basa en la proyección del flujo de fondos el proyecto y el cálculo de indicadores de factibilidad financiera. Esta proyección se debe realizar por un cierto número de periodos, que pueden ser anuales, semestrales, trimestrales, etc., dependiendo de las características del proyecto y de los ingresos y egresos del mismo. (Ávila, 2020, p. 37)

Baca (2013) dice “la evaluación indica un examen sistemático y objetivo de un programa, o de un proyecto, en planificación, ejecución o terminado, su diseño, su implementación y sus resultados de manera que definan su eficiencia, impacto y su viabilidad. (p. 82)

La evaluación financiera como su nombre lo indica, busca evaluar el plan de financiamiento, una vez medido el grado en que los costos pueden ser cubiertos por los ingresos, medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión, manifestar la información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto, frente a otras alternativas de inversión.

Imagen 3.

Indicadores de Evaluación Financiera



Nota. La gráfica detalla los indicadores de evaluación financiera que se deben considerar para determinar el grado de eficiencia, impacto y su viabilidad.

Valor Actual Neto - VAN

El VAN de una inversión se define como la diferencia entre el valor presente de los flujos futuros del proyecto y la inversión inicial necesaria para ejecutar el mismo. Es un indicador que mide el beneficio económico de un proyecto dado su flujo de fondos y su tasa de descuento. La tasa de descuento podría ser diferente para cada periodo, pero para simplicidad se asumirá que esta es igual en todos los periodos considerados. (Ávila, 2020, p. 37)

Fórmula.

$$VAN = -I_0 + \frac{FFN_1}{(1+r)} + \frac{FFN_2}{(1+r)^2} + \frac{FFN_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{FFN_N}{(1+r)^N}$$

El criterio de decisión establece que:

- $VAN > 0 \rightarrow$ rentabilidad generada por el proyecto $>$ rentabilidad requerida del proyecto (tasa de descuento) \rightarrow se acepta el proyecto.
- $VAN < 0 \rightarrow$ rentabilidad generada por el proyecto $<$ rentabilidad requerida del proyecto (tasa de descuento) \rightarrow se rechaza el proyecto.
- $VAN = 0 \rightarrow$ rentabilidad generada por el proyecto $=$ rentabilidad requerida del proyecto (tasa de descuento) \rightarrow se acepta el proyecto. (Ávila, 2020, p. 41)

Tasa Interna de Retorno - TIR

La TIR de un proyecto representa la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto valga cero. Por lo tanto, en cierta medida, representa la rentabilidad que el proyecto estaría generando para los inversionistas. (Ávila, 2020, p. 42)

Fórmula.

$$0 = -I_0 + \frac{FFN_1}{(1 + TIR)} + \frac{FFN_2}{(1 + TIR)^2} + \frac{FFN_3}{(1 + TIR)^3} + \dots + \frac{FFN_N}{(1 + TIR)^N}$$

Si se utilizará la TIR como criterio de decisión, este criterio establece que:

- Si la TIR es mayor que la tasa de descuento ($TIR > r$), entonces el proyecto es viable ya que la rentabilidad generada es mayor que la rentabilidad requerida.
- Si la TIR es menor que la tasa de descuento ($TIR < r$), entonces el proyecto no es viable ya que la rentabilidad generada es menor que la rentabilidad requerida.
- Si la TIR es igual a la tasa de descuento ($TIR = r$), estamos en el nivel mínimo de aceptación ya que rentabilidad generada igual a rentabilidad requerida. (Ávila, 2020, p. 42)

Periodo de Recuperación de Capital - PRC

El periodo de recuperación mide el periodo en el cual se recupera la inversión tomando en cuenta el valor del dinero en el tiempo. El periodo en el cual se recupera la inversión es cuando la inversión al final del periodo considerado es cero. (Ávila, 2020, p. 45)

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Fórmula.

$$\text{PRC} = \text{Año que cubre la inversión} - \left(\frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{ primeros flujos}}{\text{Flujo del periodo que supera la Inversión}} \right)$$

Relación Beneficio/Costo - B/C

Al aplicar el cálculo del beneficio-costos (B/C) permite identificar de manera clara y simple el nivel de éxito que puede llegar a tener un proyecto, ya que en él identificamos los costos de salida o también llamada inversión total, determinando el camino correcto o de ser el caso tomar medidas correctivas a tiempo y hacer cambios por parte de la dirección, todas estas medidas van pro del proyecto.

Fórmula.

$$\text{B/C} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costos Actualizado}}$$

La relación Costo Beneficio permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- Si la relación ingresos/egresos es = 1 (el proyecto es indiferente)
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

Análisis de Sensibilidad

Para identificar y determinar que es el análisis de sensibilidad, Ávila (2020) argumenta lo siguiente:

El análisis de sensibilidad es el análisis de riesgo más básico que se puede realizar. Consiste en probar cómo cambia el VAN del proyecto cuando cambia el valor de UNA variable a la vez (los valores de las otras variables permanecen constantes en su valor esperado). Es un análisis del tipo: “qué pasa si...”.

Este primer análisis nos va a permitir identificar las variables de entrada que tienen un mayor impacto en los resultados del modelo. A estas variables se les suele llamar variables críticas, que son aquellas que:

- Un cambio en el valor de la variable afecta significativamente al VAN del proyecto.
- Tienen incertidumbre asociada al valor de la misma. (p.151-152)

Fórmula:

$$\text{Análisis de sensibilidad} = \left(\frac{VANn - VaNe}{VaNe} \right) * 100$$

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad de acuerdo a Pasaca (2017), es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto. (p. 117)

5. Metodología

Materiales

Para desarrollar la tesis se utilizaron los siguientes materiales:

- Equipo de computación
- Materiales de oficina

Métodos

Para desarrollar el proceso metodológico de la tesis se utilizaron los siguientes métodos:

Científico

Se aplicó para la recopilación de información de la temática abordada de proyectos de inversión, lo que permitió obtener información teórica de diferentes fuentes bibliográficas como libros, textos, leyes y reglamentos, cuyas categorías y definiciones fueron analizadas, comparadas y contrastadas entre sí, con la aplicación de procedimientos lógicos y sistematizados, mediante los criterios de investigadores en temas referentes al proyecto de inversión para la creación de una empresa de servicios de hostería, a fin de estructurar correctamente la revisión de literatura, la misma que fue de suma importancia para la sustentación de la tesis y sirvió como guía para cumplir los objetivos planteados.

Deductivo

Este método permitió analizar toda la información que conforma la estructura legal de la empresa, permitiéndonos comprender de mejor manera la normativa legal, partiendo como base que el organismo rector del sector turístico en el Ecuador es el Ministerio de Turismo (MINTUR), a su vez incurrió a la correcta realización de la etapa de evaluación económica financiera y poder

dar las correspondientes conclusiones y recomendaciones a base de información razonable y objetiva en cuanto la factibilidad del proyecto.

Inductivo

Este método se lo aplicó en el desarrollo de las etapas del proyecto de inversión, es decir se lo aplico en la elaboración de procesos operativos y formatos hasta concluir con la realización de la etapa de evaluación financiera, de acuerdo al orden de los estudios que requiere la formulación y evaluación de un proyecto de inversión, lo que encaminó a la determinación de conclusiones y recomendaciones.

Analítico

Se lo utilizó para analizar cada una de las etapas del proyecto de inversión objeto de estudio, mediante el análisis de conceptos, documentación, leyes, normas, reglamentos y demás disposiciones legales que regulan las actividades de la hostería para realizar el informe de viabilidad del proyecto, se usó también en el análisis de los resultados de la aplicación de indicadores financieros y posteriormente la formulación de conclusiones y recomendaciones pertinentes.

Sintético

Permitió procesar, resumir y presentar la información recopilada del estudio del proyecto de inversión a realizarse, así mismo, los resultados fueron de gran relevancia puesto que sirvió para la estructuración de la discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones, para una correcta toma de decisiones que conlleven a la efectividad de elaborar el proyecto de inversión para la creación de una empresa de servicios de hostería en la parroquia noroccidental de Chuquiribamba de la provincia de Loja.

Estadístico

Se utilizó básicamente en la estructuración y análisis del estudio económico; específicamente permitió elaborar las tabulaciones de cada una de las encuestas aplicadas en la localidad objeto de estudio y ciudad de Loja, que ayudo a determinar que la parroquia es un mercado adecuado para insertar la nueva empresa de servicio de hostería.

Matemático

Permitió realizar los respectivos cálculos y la aplicación de las fórmulas correspondientes en la evaluación económica y financiera del proyecto para obtener resultados

confiables, exactos y precios para la elaboración correcta del proyecto de inversión y que los mismos no presenten errores.

Muestra.

Se lo utilizó con el fin de obtener la información que permita obtener el tamaño de la muestra, es decir, la cantidad de encuestas que serán aplicadas a la población de Loja para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{[(N - 1)e^2] + Z^2 * P * Q}$$

Población.

La población que se ha tomado para el desarrollo del trabajo de titulación se lo realizado mediante la población total de la ciudad de Loja.

6. Resultados

Contexto Empresarial

La hostería “SAN VICENTE FERRER” llevara su actividad operativa en la parroquia Chuquiribamba declarada como Patrimonio Cultural del Ecuador, Barrio El Carmelo perteneciente a uno de los 14 barrios que conforman la misma, dentro de su detalle geográfico está a una altitud que oscila entre los 2.723 m.s.n.m, con un clima templado-frio ubicándose a 49,10 Km de distancia con la ciudad de Loja, limitando al Norte: Con las Parroquias de Gualiel y Santiago, Sur: Con la Parroquia Chantaco y el Cantón Catamayo, Este: Con la Parroquia Santiago, Oeste: Con la Parroquia El Cisne.

La Parroquia dentro de su economía cuenta con un sistema productivo referenciado en los mercados de Loja, Zamora y El Oro. En su campo de producción se basa en la agrícola, pecuaria y artesanal las cuales se ven potenciadas gracias a las asociaciones existentes como son: Asociación Los Vergeles, Asociación Santo Domingo, Asociación San Juan Bautista, Asociación Reina del Cisne y la Comuna 12 de octubre y de pequeñas microempresas como son: IPLAMEC (fábrica de Horchatas) y AAPPSME (Asociación Agro artesanal de Productores de Plantas Medicinales del Ecuador) factores que son de gran relevancia puesto que genera desarrollo económico mejorando la calidad de vida de los moradores de la localidad.

En el ámbito social la parroquia Chuquiribamba es característico por ser un pueblo religioso y cultural, puesto que dentro de este entorno se desarrolla un gran mercado turístico gracias a las fiestas religiosas realizadas el: 27 de Abril, en honor a San Vicente Ferrer, 29 de Junio, Fiesta del Patrono de la Parroquia San Juan Bautista y el 20 de Agosto, Romería con la Imagen de la Virgen del Cisne desde el barrio Tesalia-Chuquiribamba-Chantaco.

Todos y cada uno de estos acontecimientos económicos y sociales puntúan a la parroquia parte del aprovechamiento de dichas riquezas, el cual ubican a la empresa dentro de un mercado dinámico y competitivo de gran relevancia para impulsar el turismo rural, comercio local y cantonal, ya que tendrá bases sólidas aplicables a la realidad del sector turístico y que responde a las necesidades de la población chuquiribambense.

Estudio de Mercado

Población objetivo

Mediante el estudio del mercado se puede determinar lo que el cliente desea. Entonces, el servicio puede ser percibido por un mercado comprendido de la población de familias de la ciudad de Loja. A partir de ello se procede al cálculo de la población de la ciudad de Loja a nivel cantonal, aplicando la fórmula del monto de interés compuesto y considerando la tasa de crecimiento de 2,27%. Con estos datos se determina la población a nivel del cantón Loja al año de estudio 2022, donde: **M**= Tamaño de la muestra, **C**= Población total, **i**= tasa de crecimiento poblacional, **n**= es el número de años a proyectar, véase en el cuadro N° 2.

Cuadro 2.

Cálculo de la población de la ciudad de Loja a nivel cantonal al año 2022.

$$M = C * (1 + i)^n$$

$$M = 214.855 * (1 + 0,0227)^{12}$$

$$M = 214.855 * (1,0227)^{12}$$

$$M = 214.855 * (1,309118835)$$

$$M = 281.271$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la proyección de la población de Loja hasta el año de estudio 2022, mediante la aplicación de la fórmula del monto de interés compuesto.

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó los datos proporcionados por los Censos de Población y Vivienda (2010) con la tasa de crecimiento, la cual nos da del 2,27% de crecimiento poblacional, obtenemos una población de 281.271 habitantes y que dividido para 4 (número promedio de integrantes por familia) da un total de 70.318 familias. Como se muestra en la tabla N° 10.

Determinación de la tasa de crecimiento de la población.

Proyección de la población.

Tabla 10.

Proyección de la población de la ciudad de Loja a nivel cantonal

| Proyección de la población de Loja a nivel Cantonal. | | | |
|-------------------------------------------------------------|------------|----------------------------|------------------------|
| Periodo | Año | Tasa de crecimiento | N° por familias |
| | | 2,27% | 4 |
| 0 | 2022 | 281.271 | 70.318 |
| 1 | 2023 | 287.656 | 71.914 |
| 2 | 2024 | 294.186 | 73.546 |
| 3 | 2025 | 300.864 | 75.216 |
| 4 | 2026 | 307.693 | 76.923 |
| 5 | 2027 | 314.678 | 78.669 |

Nota. La tabla muestra la población al año 2022 proyectado de los datos estadísticos del INEC el cual se aplicó la tasa % de crecimiento hasta los años de estudio, dividido para 4 que es el número de integrantes por familia a nivel nacional.

Cálculo de la muestra.

Una vez proyectada la población de la ciudad de Loja, se procedió a realizar el cálculo del tamaño de la muestra, mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{[(N - 1)e^2] + Z^2 * P * Q}$$

En donde:

n = Tamaño de la Muestra

N = Población o Universo total (281.271)

e = Error experimental 5% (0,05)

P = Probabilidad de éxito (0,07)

Q = Proporción de fracaso (0,03)

Z = Nivel de confianza 95% (1,96)

$$n = \frac{214.855 * 1,96^2 * 0,7 * 0,3}{[(281.271 - 1)0,05^2] + 1,96^2 * 0,7 * 0,3}$$

$$n = \frac{173.331}{[(281.271)(0,0025)] + 3,8416 * 0,7 * 0,3}$$

$$n = \frac{451.130}{703,1775 + 3,8416 * 0,7 * 0,3}$$

$$n = \frac{173.331}{703,1775 + 0,806736}$$

$$n = \frac{173.331}{703,984236}$$

$$n = 246,21 \text{ Encuestas}$$

De acuerdo a la fórmula utilizada, el total de la muestra será de 246 personas a las que se les va aplicar la encuesta por familias, que se realizara al azar para obtener información sobre la factibilidad del proyecto.

Tabulación e interpretación de datos de la encuesta realizada para determinar la demanda del servicio de hostería a los usuarios de la ciudad de Loja.

Tabla 11.

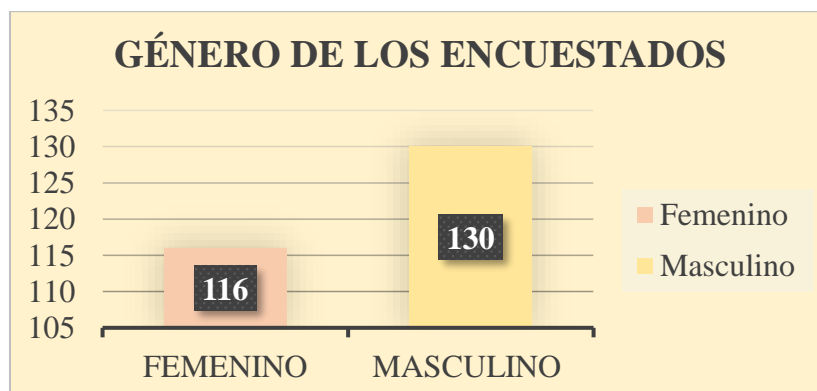
Género de los Encuestados.

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Femenino | 116 | 47% |
| Masculino | 130 | 53% |
| Total | 246 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra el número total de cada género de los encuestados con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 3.

Género



Análisis. Para abordar la investigación se procedió a realizar las encuestas a la población de la ciudadanía lojana y de la parroquia Chuquiribamba, en la que se pudo obtener de la muestra de estudio en el cual el 53% de los encuestados corresponde al género masculino y el 47% al género femenino respectivamente, con sus correspondientes respuestas que fortalecen la investigación objeto de estudio.

Tabla 12.

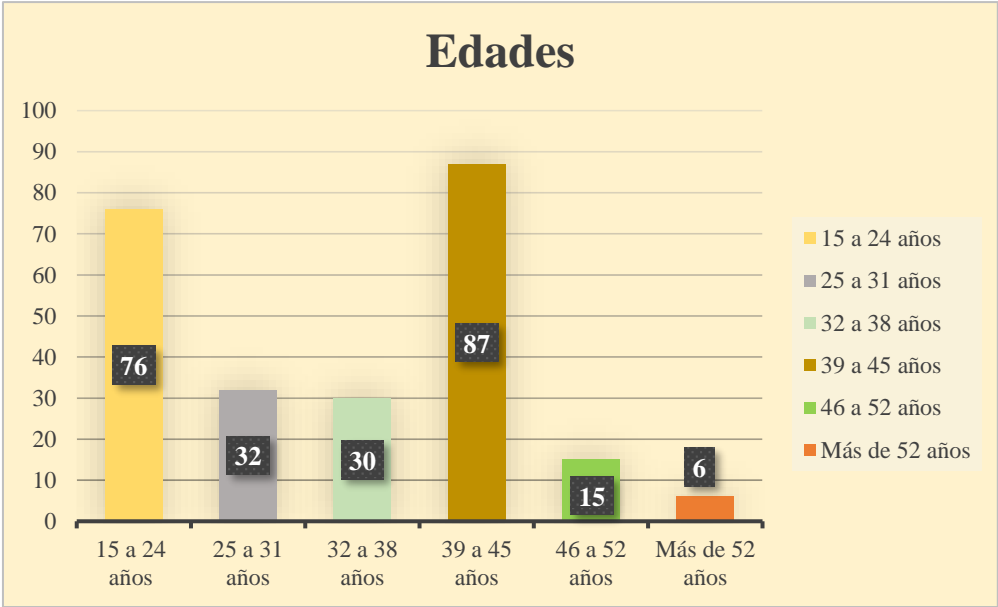
Rango de edad de los encuestados

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| 15 a 24 años | 76 | 30,9% |
| 25 a 31 años | 32 | 13% |
| 32 a 38 años | 30 | 12,3% |
| 39 a 45 años | 87 | 35,2% |
| 46 a 52 años | 15 | 6,2% |
| Más de 52 años | 6 | 2,5% |
| Total | 246 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra el número total del rango de edad de los encuestados con el porcentaje correspondiente. Tomado de la tasa de población económicamente activa.

Cuadro 4.

Rango de Edad de los encuestados



Análisis: La investigación se enfoca a varios segmentos de mercado, para el cual se hace el planteamiento de la pregunta para identificar criterios y respuestas, ya sean a favor o en desacuerdo a fin de poder fortalecer evidencias, es por ello que se puede identificar que las personas encuestadas tienen un rango de edad en el cual está dado por una población que va de

39 a 45 años que con un porcentaje que corresponde al 35%, seguido de 15 a 24 con un porcentaje del 30,9%; luego de 25 a 31 años que es el 13%, los de 32 a 38 años que es el 12,3%, de 46 a 52 años que es el 6,2% y finalmente de más de 52 años de edad con un 2,5%. Todo esto sumado los porcentajes del número de personas encuestadas nos da un total del 100% equivalente a 246 cumpliendo a cabalidad con la muestra planteada para esta investigación.

Tabla 13.

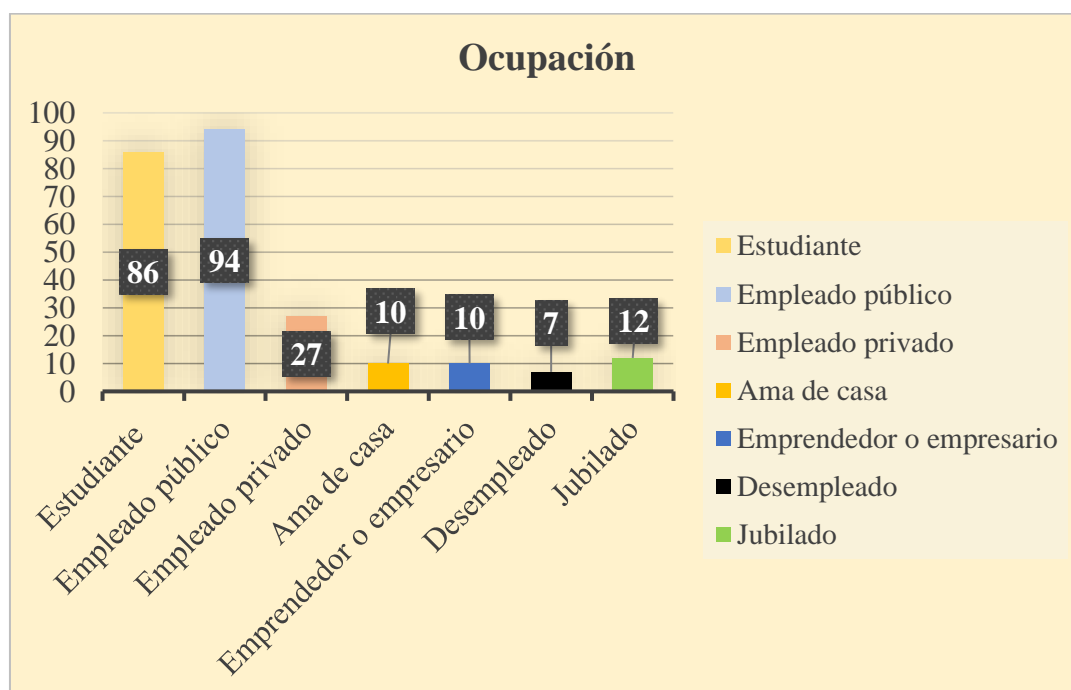
Ocupación de los encuestados

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------|------------|-------------|
| Estudiante | 86 | 35% |
| Empleado público | 94 | 38% |
| Empleado privado | 27 | 11% |
| Ama de casa | 10 | 4% |
| Emprendedor o empresario | 10 | 4% |
| Desempleado | 7 | 3% |
| Jubilado | 12 | 5% |
| Total | 246 | 100% |

Nota. La tabla muestra la ocupación de los encuestados con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 5.

Ocupación



Análisis: En cuanto a la población objeto de estudio se plantea la siguiente interrogante a fin de saber la población económicamente activa, tanto de la localidad como de la ciudad, en el que se puede identificar que, la población de empleados públicos prima respecto a los demás puestos ya que consta de un 38% posicionándolos en el primer lugar, segundo los estudiantes con un porcentaje del 35%, terceros los empleados privados con un 11%, cuarto y quinto lugar están las amas de casa con el 4% como también los emprendedores o empresarios con 4%, como penúltimo lugar están los jubilados con el 5% y finalmente tenemos a los desempleados con un 3%, dichas ocupaciones nos suministran datos que permiten identificar los segmentos ocupacionales de la población estudiada.

Tabla 14.

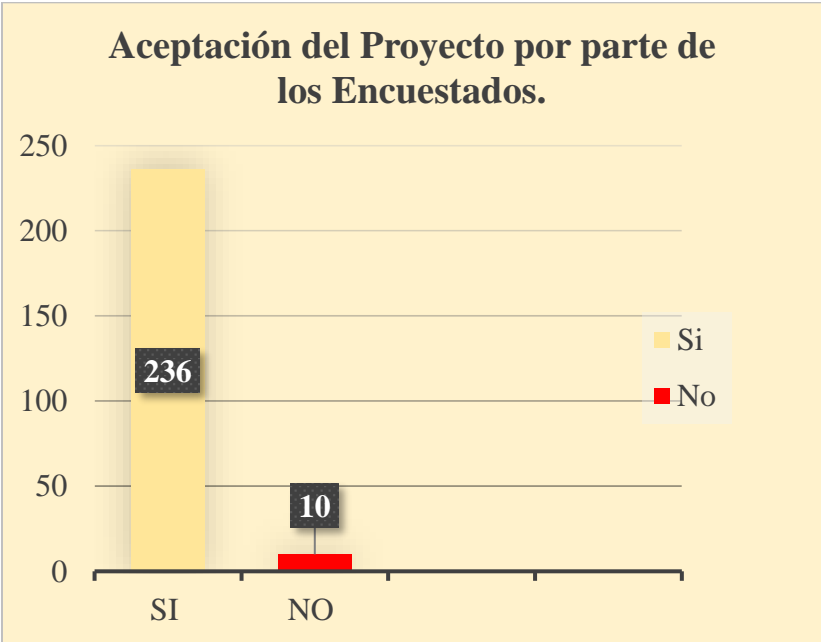
Respuestas de viabilidad favorable para el establecimiento de una hostería

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 236 | 96% |
| No | 10 | 4% |
| Total | 246 | 100% |

Nota. En la tabla que encuestados si utilizarían los servicios de hostería en la parroquia de Chuquiribamba, con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 6.

Aceptación de los encuestados respecto del proyecto de inversión que se desea implementar.



Análisis: Al poner en conocimiento de la población objeto de estudio, el establecimiento de una empresa dedicada al servicio de hostería se identifica a través de la siguiente interrogante el nivel de aceptación e interés de las personas, teniendo resultados positivos puesto que si consideran óptimo establecer un proyecto de inversión para la creación de una empresa de servicios de hostería, por lo que podemos ver que 236 personas equivalente al 96% están de acuerdo a que se establezca la empresa, así mismo identificamos 10 personas que representan un 4% del total de la población encuestada, no consideran optimo la creación de esta empresa. Dentro de este contexto analizando esta información concluyo, que, debido a la inexistencia de una empresa de hostería, es favorable ingresar al mercado esta prestación de servicio dedicada a la pernoctación de individuos tanto locales como turistas que llegan a disfrutar de la belleza y encanto natural que presenta la parroquia de Chuquiribamba.

Tabla 15.

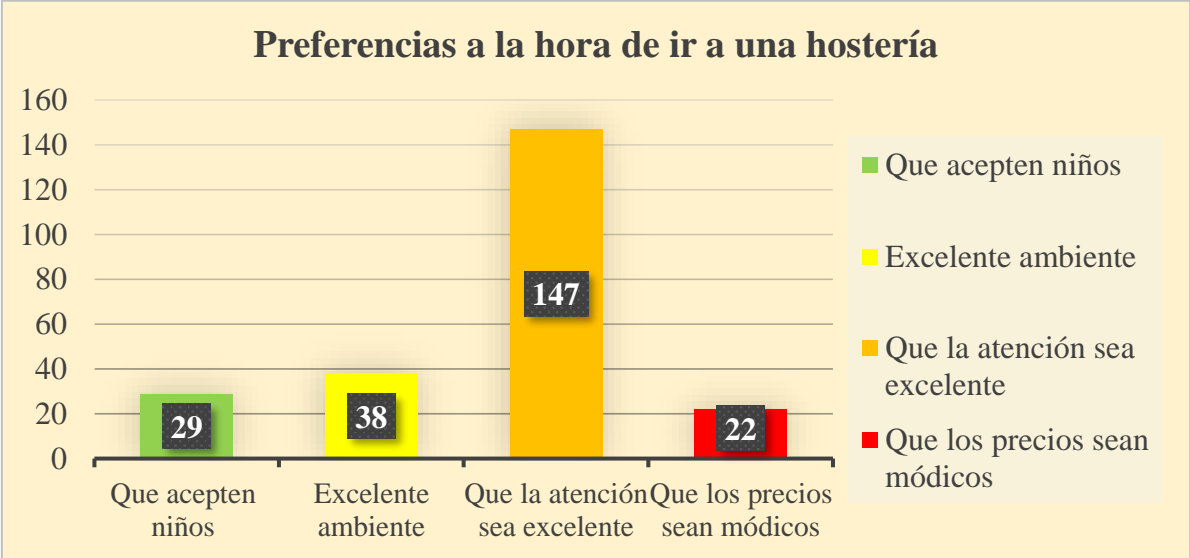
Preferencias a la hora de ir a una hostería.

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------------------|------------|-------------|
| Que acepten niños | 29 | 12,18 % |
| Excelente ambiente | 38 | 16,03% |
| Que la atención sea excelente | 147 | 62,18% |
| Que los precios sean módicos | 22 | 9,61% |
| Total | 236 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra las preferencias de los encuestados a la hora de ir a una hostería, con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 7.

Preferencias a la hora de ir a una hostería.



Análisis: Debido a que se desea llevar a cabo la creación de la empresa es necesario conocer que gustos o preferencias tienen al momento de visitar una hostería, considerando esto el futuro cliente tiene afinidad es que la atención sea excelente, ya que dentro de la encuesta realizada esta representa un 62,18% de aceptación, seguidas de las demás opciones que a pesar de que su porcentaje no sea muy representativo no carecen de importancia, teniendo así que, el excelente ambiente tiene un 16,03%, seguida de, que acepten niños con un 12,18% y finalmente que los precios sean módicos con un 9,61%. Teniendo así la satisfacción total del 100% de las preferencias de los encuestados al momento de viajar a una hostería, datos que reflejan la atención al cliente prima dentro de la demás oferta de servicio, por lo que será esencial la contratación de personal idóneo para poder cumplir con esta preferencia a los futuros clientes.

Tabla 16.

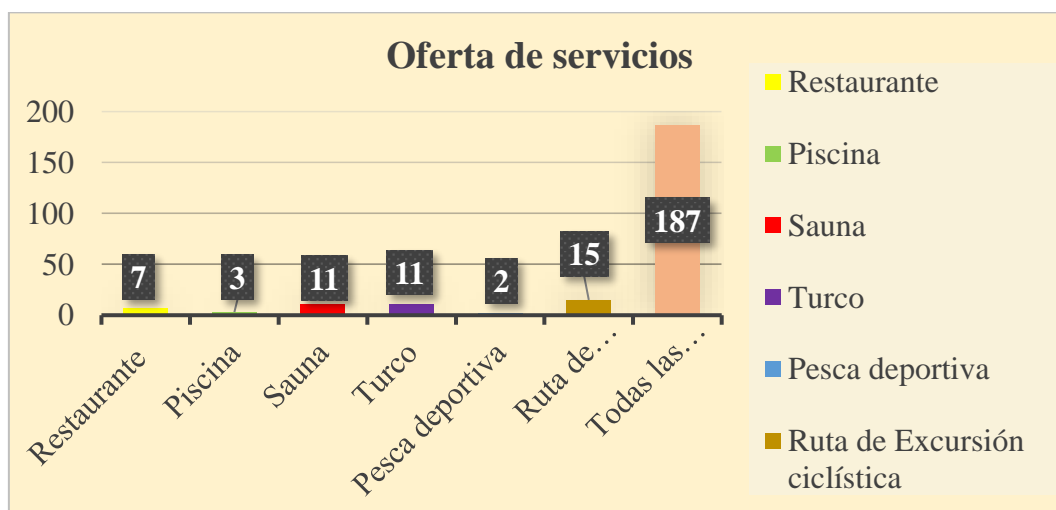
Aceptación de los servicios a ofertarse por parte de una hostería.

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------|------------|-------------|
| Restaurante | 7 | 3,20% |
| Piscina | 3 | 1,28% |
| Sauna | 11 | 4,49% |
| Turco | 11 | 4,49% |
| Pesca deportiva | 2 | 0,64% |
| Ruta de Excursión ciclística | 15 | 6,41% |
| Todas las anteriores | 187 | 79,49% |
| Total | 236 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra los servicios de preferencia que consideran los encuestados que se ofertaran, con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 8.

Oferta de Servicios



Análisis: Dentro del proyecto de inversión propuesto en base a la idea de negocio, se tiene previsto ofertar los servicios detallados en la pregunta formulada, a fin de saber si la infraestructura se debe o no considerar la construcción de dichos espacios, de tal manera respecto a los servicios a brindarse por parte de una hostería, los encuestados nos arrojan datos de que el 100% consideran todos los servicios están dentro de sus preferencias como son: restaurante, piscina, sauna, turco, pesca deportiva, ruta de excursión ciclística a ofertarse en el futuro por parte de la empresa a instituirse. De tal forma que dentro de la idea de negocio y todo lo previsto se debe de establecer dentro de los estudios a fin de que el proyecto de inversión considere área y distribución de espacios para los mismos.

Pregunta 7. ¿Qué otro servicio recomendaría que existiera en la hostería y se ofrezca?

En lo concerniente en esta pregunta se ha considerado cada una de las sugerencias que se emiten puesto que estas servirán para un futuro poder la empresa de hostería expandirse en la oferta de nuevos servicios que buscan el desarrollo empresarial como de la localidad y más aún del país dando más fuentes de empleo.

Por lo que a continuación se exponen las sugerencias que son de gran relevancia y de aporte para una expansión futura:

- Cabalgata
- Heladería
- Canotaje
- Karaoke
- Socialización de la cultura autóctona.
- Bar Discoteca
- Paseos a pie
- Paseos a caballo
- Zoológico
- Casino
- Gimnasio
- Hidromasaje
- Juegos para niños
- Ruta por montaña
- Salas de deporte
- Guardería
- Cine
- SPA
- Bar
- Excursión o caminatas a parador turístico.
- Buffet libre
- Camping
- Un bar y cafetería
- Canchas sintéticas
- Sala de juegos
- Área de Juegos para niños
- Canchas
- Local de accesorios
- Servicio para mascotas (Pet friendly)
- Juegos de mesa
- Salón de actos karaoke
- Deportes extremos
- Cajero automático
- Que existan unas cabañas
- Transporte
- Guía de turismo
- Actividades nocturnas

Tabla 17.

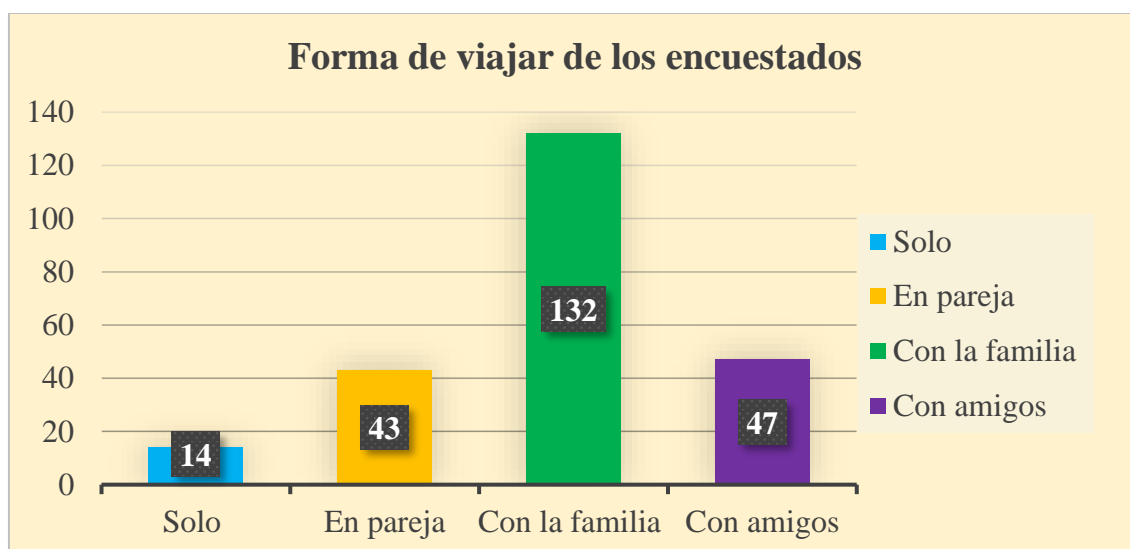
Formas de Viajar de los Clientes a una Hostería.

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Solo | 14 | 6% |
| En pareja | 43 | 18% |
| Con la familia | 132 | 56% |
| Con amigos | 47 | 20% |
| Total | 236 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra la forma de viajar de los encuestados, con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 9.

Forma de viajar de los clientes.



Análisis: A fin de conocer la forma de viajar de las personas se plantea la pregunta expuesta, la cual nos ayuda a identificar el nivel de clientes que tenemos, de tal manera se puede evidenciar que la forma en que las personas encuestadas van a pasar momentos de esparcimiento en familia, puesto que dentro de las encuestas realizadas 132 personas equivalente al 56% contestaron que lo realizan de dicha forma, seguida de viajes con amigos con respuestas de 47 personas con un porcentaje del 20%, en penúltimo lugar tenemos que 43 de las personas encuestadas que se representa con un 18% lo hacen con su pareja; y por ultimo de manera individual 14 personas lo hacen así lo cual está representada con el 6%. Datos estadísticos que muestran gran congruencia de personas a la hostería, ya que un promedio por familia equivale a 4 personas, teniendo con ello un escenario positivo y prometedor.

Tabla 18.

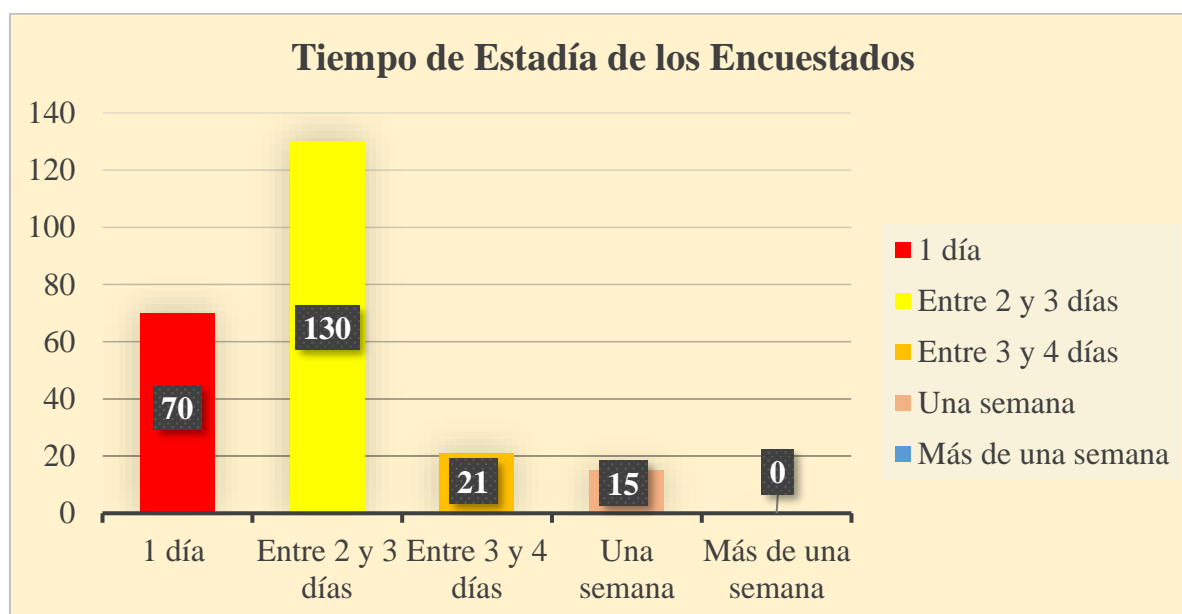
Tiempo de Pernoctación de Parte de los Encuestados

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------|------------|-------------|
| 1 día | 70 | 29,49% |
| Entre 2 y 3 días | 130 | 55,13% |
| Entre 3 y 4 días | 21 | 8,97% |
| Una semana | 15 | 6,41% |
| Más de una semana | 0 | 0% |
| Total | 236 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra el tiempo de estadía de los encuestados, con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 10.

Tiempo de Pernoctación de Parte de los Encuestados



Análisis: La presente interrogante se centra a fin de conocer los días de pernoctación de los encuestados, y con ello tener un contexto futuro de ocupación de las instalaciones de manera específica los dormitorios, por lo que se ha obtenido los siguientes datos: entre 2 y 3 días el 55,13% de la población se hospeda en una hostería, mientras que los de 1 día el 29,49%, siguiendo de entre 3 y 4 días con un 8,97%, de una semana tenemos el 6,41% y finalmente tenemos que más de una semana no existe pernoctación de parte de la población estudiada. Por lo que las instalaciones de la hostería al entrar en operatividad estarán ocupadas 2 y 3 días promedio por parte de los futuros clientes.

Tabla 19.

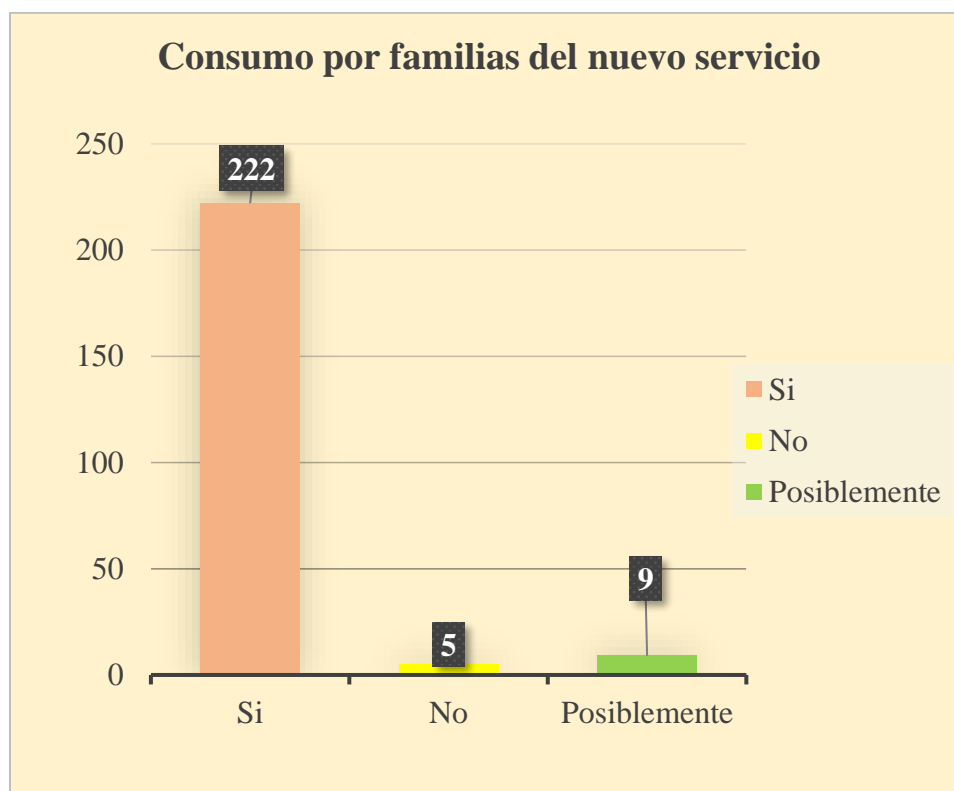
Predisposición de los usuarios a utilizar la nueva hostería en la parroquia Chuquiribamba.

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 222 | 94,23% |
| No | 5 | 1,92% |
| Posiblemente | 9 | 3,85% |
| Total | 236 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra los verdaderos clientes que harán uso de los servicios de hostería por parte de los encuestados, con el porcentaje correspondiente.

Cuadro 11.

Consumo por familias del nuevo servicio por parte de la hostería San Vicente Ferrer.



Análisis: A fin de conocer por parte de la población estudiada el hacer uso del servicio de hostería, se plantea la interrogante antes planteada, teniendo así del 100% total de las personas encuestadas, podemos identificar que estarían dispuestos hacer uso del servicio de hostería 222 personas, es decir un 94,23%, respecto aquellas personas que no están dispuestas hacer uso del servicio tenemos 5 que equivale al 1,92% y como último tenemos aquellos que posiblemente si vayan hacer uso del servicio que son 9 personas que representa el 3,85%. Por ende, las 222 personas que harían uso de la adquisición del servicio a ofertarse, siendo esta la segmentación definitiva por parte de los futuros clientes.

Tabla 20.

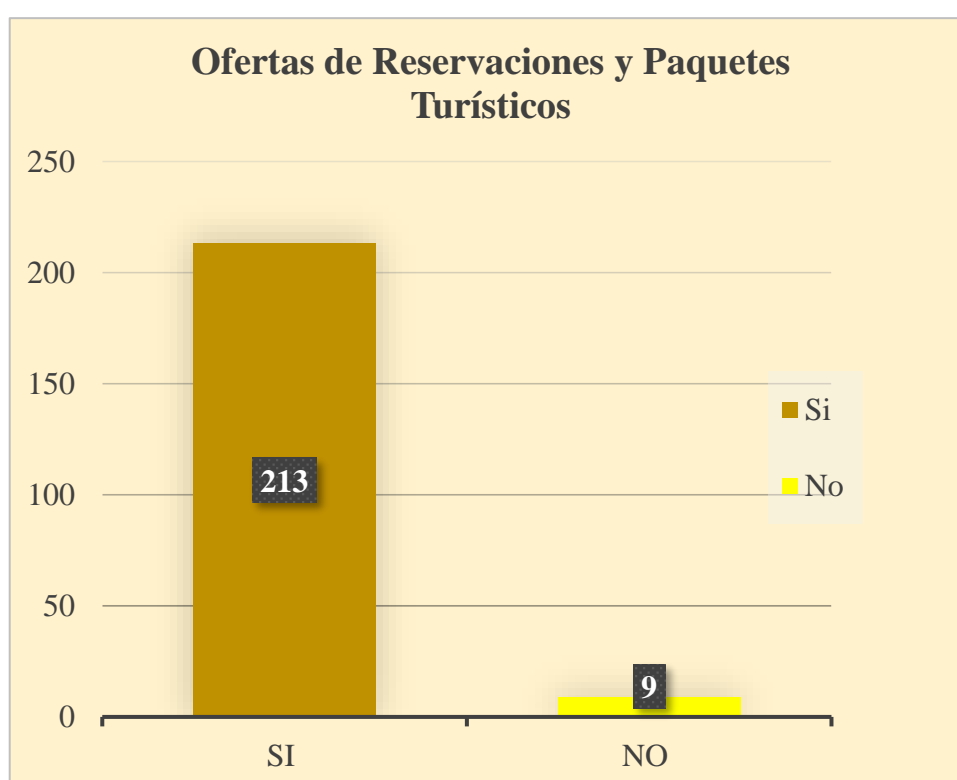
Satisfacción de los encuestados ante la Oferta de Reservaciones y Paquetes Turísticos

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 213 | 96,15% |
| No | 9 | 3,85% |
| Total | 222 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra la aceptación de ofertar reservaciones y paquetes turísticos, con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 12.

Satisfacción de los encuestados ante la Oferta de Reservaciones y Paquetes Turísticos



Análisis: Se ha propuesto considerar la oferta de reservaciones y paquetes turísticos que impulse el márketing y publicidad de la hostería por lo cual al plantear la presente pregunta busca determinar la acogida que tendrá, teniendo de acuerdo al criterio de los encuestados que les gustaría que se ofertara reservaciones y paquetes turísticos para hospedarse en la hostería “SAN VICENTE FERRER” a establecerse en un futuro, puesto que 213 personas equivalente al 96,15% desean que se oferte este tipo de servicio, mientras que 9 personas que representa el 3,85% no les interesa la oferta de reservaciones o paquetes turísticos. Por lo tanto, al tener un 96,15% de aceptación se puede enmarcar establecer este servicio, como se evidencia es de preferencia de los futuros clientes.

Tabla 21.

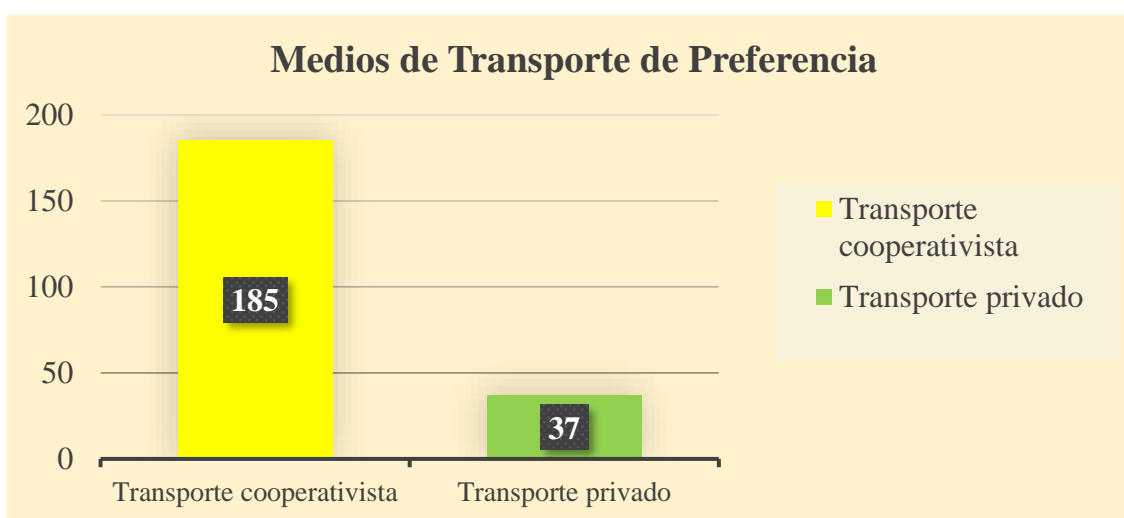
Medios de Transporte que Utilizan los Encuestados

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------|------------|-------------|
| Transporte público | 185 | 83,33% |
| Transporte privado | 37 | 16,67% |
| Total | 222 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra el transporte del agrado de los encuestados al momento de viajar, con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 13.

Transporte de Preferencia de los Encuestados al Momento de Viajar



Análisis: Considerando la accesibilidad a la empresa, se ha considerado plantear la interrogante que se enfoca a saber la forma de trasladarse de los futuros clientes, en la que tenemos los siguientes datos: El transporte cooperativista es de mayor preferencia, mismo que tiene con una afinidad por parte de 185 personas equivalente al 83,33% que hacen uso de este tipo de transporte, mientras que 37 personas correspondiente al 16,67% se trasladan en transporte privado (propio). Por lo que al saber esto se debe de manejar una buena gestión y convenios con este sector de transporte parroquial, de manera directa con la Coop. Transp. Sur Oriente y Coop. Transp. Vinoyacu, puesto que estas cooperativas son las que actualmente prestan el servicio de traslado a esta parroquia, repercutiendo de manera positiva y favorable al fortalecimiento de la economía local.

Tabla 22.

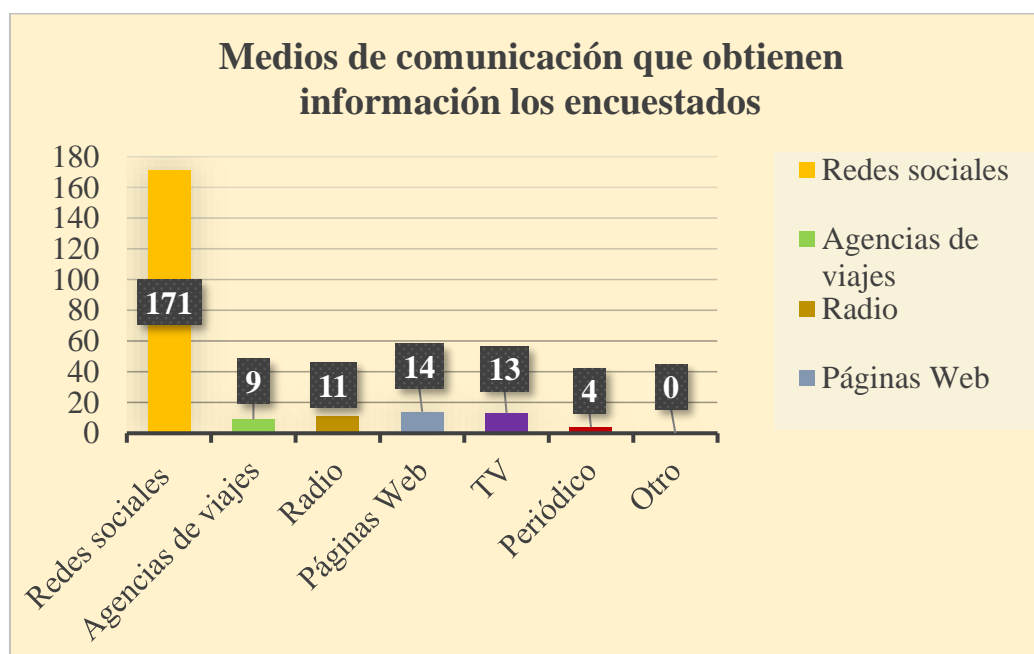
Medios de Comunicación que Obtienen Información los Encuestados.

| Opciones | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------|------------|-------------|
| Redes sociales | 171 | 76,92% |
| Agencias de viajes | 9 | 3,85% |
| Radio | 11 | 5,13% |
| Páginas Web | 14 | 6,42% |
| TV | 13 | 5,76% |
| Periódico | 4 | 1,92% |
| Otro | 0 | 0% |
| Total | 222 | 100% |

Nota. En la tabla se muestra los medios de comunicación por el cual obtienen información los encuestados para visitar sitios turísticos, con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

Cuadro 14.

Medios de Comunicación por el cual obtienen Información.



Análisis: En base al planteamiento de la pregunta busca identificar la preferencia de hoy en día al momento de adquirir información, de tal manera se evidencia que la globalización a través de la digitalización prima hoy en día, dando como resultados de los encuestados al momento de conocer de nuevos lugares para viajar a una hostería está dada en el siguiente orden: Redes

sociales 171 personas 76,92%, páginas web 14 personas 6,42%, TV 13 personas 5,76%, Radio 11 personas 5,13%, agencia de viajes 9 personas 3,85%, periódico 4 personas 1,92% y otros no tienen por lo tanto es un 0%. De tal manera que para efectos de fortalecer el márketing y promocionarse a la ciudadanía local, se debe enfocar de manera directa en redes sociales originando la creación de una cuenta de Facebook e Instagram, que proyecte todos los servicios que va a ofertar la empresa.

Análisis De La Demanda

Para promover el servicio que prestará la Hostería "SAN VICENTE FERRER", es menester el desarrollo de un estudio minucioso de la demanda para determinar los posibles clientes que requerirán del servicio. El análisis de la demanda se hará mediante la segmentación de mercado establecido y se identificarán los factores que afectan el mismo, considerando el servicio que los consumidores desean para satisfacer sus necesidades de esparcimiento familiar, particular o en conjunto de amistades.

Para realizar la proyección de la demanda, se ha estimado la población por familias del cantón Loja tomando como referencia las proyecciones poblacionales del INEC al año 2022 que es el año de estudio, los datos con los que se cuentan son los que se detallan a continuación:

Tabla 23.

Población de Familias de la ciudad de Loja

| Proyección de la Población de Familias de la ciudad de Loja. | | | |
|---------------------------------------------------------------------|------------|----------------------------|------------------------|
| Periodo | Año | Tasa de crecimiento | N° por familias |
| | | 2,27% | 4 |
| 0 | 2022 | 281.271 | 70.318 |
| 1 | 2023 | 287.656 | 71.914 |
| 2 | 2024 | 294.186 | 73.546 |
| 3 | 2025 | 300.864 | 75.216 |
| 4 | 2026 | 307.693 | 76.923 |
| 5 | 2027 | 314.678 | 78.669 |

Nota. La tabla proyecta la Tasa de crecimiento poblacional misma que está dada del 2,27% y de las proyecciones de la población se divide para 4 que es el número de integrantes promedio por familia en el Ecuador.

Para el análisis de la demanda se considera la vida útil de 5 años. De tal forma se considera cuatro tipos de demandas las cuales se emplean a continuación mismas que contribuirán con el estudio realizado:

Demanda Potencial

La demanda potencial son todos los posibles clientes que se tendrá de la parroquia Chuquiribamba y ciudad de Loja, para ello los datos se obtuvieron del INEC (Instituto Nacional de Censos Estadísticas y Censos) que fue proyectada al 2022, teniendo así la primera segmentación de la población que es de 281.271, en donde se obtuvo la muestra de 246 que representa el 100% de los posibles clientes.

Para poder realizar el cálculo de la demanda potencial por cada uno de los años, se tomó la población de la ciudad de Loja proyectada al año 2022 mismo que se representa en el Año 0 con una cantidad de 70.318 familias, para poder seguir haciendo las demás proyecciones se ha determinado una tasa de crecimiento del 2,27%, la cual debe ser multiplicada por la cantidad de habitantes del año anterior; y para obtener la demanda potencial se deberá multiplicar por el 100%, véase la tabla N° 24.

Tabla 24.

Proyección Demanda Potencial

| Proyección Demanda Potencial | | |
|-------------------------------------|-------------|----------------------------|
| Periodo | Años | Proyección Familias |
| 0 | 2022 | 70318 |
| 1 | 2023 | 71914 |
| 2 | 2024 | 73546 |
| 3 | 2025 | 75216 |
| 4 | 2026 | 76923 |
| 5 | 2027 | 78669 |

Nota. La tabla muestra la proyección de la demanda potencial.

Demanda Real

Para establecer la demanda real, se multiplica la cantidad obtenida de la demanda potencial 139.801 habitantes por familia multiplicado por el porcentaje de 96% que proviene de la tabla N° 18, de la encuesta aplicada a las personas, obteniendo como resultado un total del 96% que consideran optimo la creación de esta empresa y así se calcula para el resto de años.

Tabla 25.*Proyección Demanda Real*

| Proyección Demanda Real | | | | |
|--------------------------------|-------------|--------------------------|---------------------------------|---------------------|
| Periodo | Años | Demanda Potencial | Porcentaje de aceptación | Demanda Real |
| 0 | 2022 | 70318 | 96% | 67505 |
| 1 | 2023 | 71914 | 96% | 69037 |
| 2 | 2024 | 73546 | 96% | 70605 |
| 3 | 2025 | 75216 | 96% | 72207 |
| 4 | 2026 | 76923 | 96% | 73846 |
| 5 | 2027 | 78669 | 96% | 75523 |

Nota. La tabla muestra la proyección de la demanda real con la información de la tabla N°14 de la encuesta y tabla N° 24 de la demanda potencial.

Demanda Efectiva

Para establecer la demanda efectiva de la población económicamente activa, se multiplica la cantidad obtenida como resultado de la demanda real 67505 por el porcentaje de 94,23 % que proviene de la tabla N° 19 de la encuesta aplicada, que estarían dispuestos a adquirir este nuevo servicio si se diera el caso de crearse la empresa, obteniendo como resultado un total del 94,23% de la población por familias dispuestas a adquirir este servicio y así se procede para el resto de años.

Tabla 26.*Proyección Demanda Efectiva*

| Proyección Demanda Efectiva | | | | |
|------------------------------------|-------------|---------------------|---------------------------------|-------------------------|
| Periodo | Años | Demanda Real | Porcentaje de aceptación | Demanda Efectiva |
| 0 | 2022 | 67505 | 94,23% | 63610 |
| 1 | 2023 | 69037 | 94,23% | 65054 |
| 2 | 2024 | 70605 | 94,23% | 66531 |
| 3 | 2025 | 72207 | 94,23% | 68041 |
| 4 | 2026 | 73846 | 94,23% | 69585 |
| 5 | 2027 | 75523 | 94,23% | 71165 |

Nota. La tabla muestra la proyección de la demanda efectiva con ayuda de la tabla N° 25 de la demanda real y tabla N°19 de las encuestas.

Análisis de la Oferta

La oferta son todas las cantidades de bienes o servicios que la competencia está dispuesta a ofrecer durante un determinado periodo. Es decir que hace referencia a los bienes que ofrecen el mismo producto en el mercado en este caso en la parroquia Chuquiribamba, por lo que es una empresa totalmente nueva de venta de servicios de alojamiento en el mercado objetivo y aparte no existe competencia directa que ofrezca este servicio a las personas de la localidad y turistas, por este motivo se ha determinado que la oferta sea cero.

Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha se debe restar la demanda efectiva que se obtuvo de la Tabla N° 26 con la oferta total, pero como en este caso la oferta es cero, debido a que en esta parroquia no cuenta con el servicio de esta categoría que se pretende establecer entonces quedaría el mismo resultado, como se muestra a continuación:

Tabla 27.

Proyección de la Demanda Insatisfecha

| Proyección demanda Insatisfecha | | | |
|----------------------------------------|-------------|-------------------------|-----------------------------|
| Periodo | Años | Demanda Efectiva | Demanda Insatisfecha |
| 0 | 2022 | 63610 | 63610 |
| 1 | 2023 | 65054 | 65054 |
| 2 | 2024 | 66531 | 66531 |
| 3 | 2025 | 68041 | 68041 |
| 4 | 2026 | 69585 | 69585 |
| 5 | 2027 | 71165 | 71165 |

Nota. La tabla muestra la proyección de la demanda insatisfecha tomado de los datos de tabla N° 26 y tabla N° 19 de la encuesta realizada.

Estrategias de Mercadotecnia

Servicio.

El servicio de hospedaje en la Parroquia Chuquiribamba facilitara captar la demanda insatisfecha de clientes que están dispuestos a contratar un servicio más selecto, con comodidades y sobre todo con alta responsabilidad en la aplicación de protocolos de bioseguridad y su correcta comunicación al momento de motivar al turista pase momentos cómodos, divertidos y relajantes.

Es por ello que la empresa de Hostería “SAN VICENTE FERRER”, operará legalmente en conformidad a lo dispuesto por la Ley permitiendo contar de instalaciones adecuadas, cómodas, elegantes, con personal idóneo que brinde una atención de excelencia al cliente cubriendo con las expectativas y necesidades generadas por el cliente al momento de realizar su hospedaje y observación del entorno compuesto de paradisíacas comarcas, alegres campiñas, majestuosos paisajes naturales, que le imponen un encanto inigualable.

Por ello se detalla a continuación los servicios que se prestarán a los clientes:

Hospedaje: Servicio destinado a la pernoctación de una o varias personas de forma no permanente, para el cual la Hostería “SAN VICENTE FERRER” contará con habitaciones con las características que se detalla:

Habitación Simple: destinada a la pernoctación y alojamiento de una o dos personas, incluye lo siguiente.

- Cama de dos plazas (full): Cama cuya dimensión es de al menos 135x190 cm
- Veladores 2 destinados para el uso de almacenamiento de bienes o lo que desee el cliente colocar.
- Baño y ducha independientes-
- Internet.
- Televisor con cable.
- Teléfono servicio a la habitación.
- Balcón con mesa externa para visualizar los valles y colinas de la parroquia.

Habitación Doble: destinada a la pernoctación y alojamiento de dos hasta cuatro personas, incluye lo siguiente:

- Cama de dos plazas (full): Cama cuya dimensión es de al menos 135x190 cm
- Veladores 3 destinados para el uso de almacenamiento de bienes o lo que desee el cliente colocar.
- Peinadora unipersonal y escritorio.
- Baño y ducha independientes.
- Internet.
- Televisor con cable.
- Teléfono servicio a la habitación.
- Balcón con mesa externa para visualizar los valles y colinas de la parroquia.

Habitación Triple: destinada a la pernoctación y alojamiento de tres a seis personas, incluye lo siguiente:

- Cama de dos plazas (full): Cama cuya dimensión es de al menos 135x190 cm
- Veladores 6 destinados para el uso de almacenamiento de bienes o lo que desee el cliente colocar.
- Peinadora personal 3 y escritorio 2.
- Baño y ducha independientes.
- Internet.
- Televisor con cable.
- Teléfono servicio a la habitación.
- Balcón con mesa externa para visualizar los valles y colinas de la parroquia.

Servicios de limpieza: el cual busca satisfacer la necesidad de cubrir con la limpieza de las prendas de vestir de los clientes, que por diferentes razones deseen adquirir este servicio para el mismo se ofertará lo siguiente:

Servicio de planchado.

- Ropa casual.
- Ropa formal.
- Todo lo concerniente a tela que se desee el cliente hacer uso del servicio.

Servicio de lavandería:

- Ropa casual y formal.
- Sabanas.
- Todo lo concerniente a tela que se desee el cliente hacer uso del servicio.

Catering: servicio destinado al arreglo de las instalaciones con mantelería, cristalería y demas que complementa este servicio, para el cual lo que prestará la hostería “San Vicente Ferrer” es lo siguiente:

- **Servicios de alquiler:** Incluye mesas, sillas, pista de baile, carpas, plantas, utensilios de mesa como vajilla, cubiertos, cristalería, mantelería, cristalería de bar, recipientes para servir, saleros, pimenteros, etc.

No incluyen en el precio de alquiler la instalación y el desmontaje.

- **Personal de servicio:** Contendrá un líder, capitán o gerente del evento, un chef, un ayudante de cocina, meseros, maestro de ceremonia y un barman.

- **Cargos adicionales:** Impuesto sobre ventas, cargos por servicio de iluminación, drapeados, flores, servicio de guardarropa.

Restaurante: tendrá una capacidad de albergar a 400 personas por día, adicional contará con la siguiente oferta al público de los menús detallados a continuación:

Tabla 28.

Oferta de platillos a servirse

| Platillos | |
|--------------------------|-----------------------------|
| Primeros | Estofado de pollo |
| Sopa de repe | Estofado de carne |
| Caldo de gallina criolla | Especialidad de la hostería |
| Caldo de pata | Salchipapa |
| Segundos | Hot Dog |
| Tilapia frita | Porciones |
| Camarones apanados | Chifles |
| Chaulafan | Arroz |
| Cecina de chancho | Ensalada |

Nota. La presente tabla detalla los diferentes platillos que se desea poner a oferta al público en general, por parte de la empresa.

Bebidas: El servicio de bebida consta de aquellas bebidas clasificadas como alcohólicas y no tienen alcohol, como se detalla a continuación:

Bebidas:

- Limonada
- Maracuyá
- Coco
- Tamarindo
- Horchata

- Papaya

Gaseosas:

- 2 litro
- 1 litro
- Personal

Jugos:

- Tomate de árbol
- Naranja

Cervezas:

- 1 litro
- Personal

Zonas de Recreación (piscina, sauna y turco): con las siguientes características:

- **Piscina A:** con capacidad de aforo de 30 personas al día, destinada para uso de los clientes jóvenes y adultos con agua temperada.

- **Piscina B:** con capacidad de aforo de 40 personas al día, destinada para uso de los clientes en especial para infantes con agua temperada.
- **Sauna y turco:** con capacidad de aforo de 20 personas al día respectivamente, para los clientes adultos en el caso de los jóvenes deben ser mayores de 16 años.

Paquetes turísticos: La hostería “San Vicente Ferrer” se centra en la oferta turística al público sea local, nacional o internacional en tres paquetes promocionales económicos y de fácil adquisición como son individual, en pareja y familiar. Véase la imagen N° 27 de anexos.

Actividades de ocio y servicio al cliente:

- Canopy
- Pesca deportiva.

Para que los clientes y público en general que llegue hacer uso de las instalaciones de la hostería, la misma contara con el servicio de parqueadero privado gratuito.

Precio

Para establecer los precios que se pretende brindar a los consumidores se lo realizará más adelante, considerando el método flexible mismo que considera elementos del mercado como: sugerencias sobre los precios, precios de la competencia, regulación de precios y condiciones de la demanda, con el fin de que los mismos sean precios accesibles para atraer al cliente y también para que se llegue a cubrir con todos los gastos administrativos, operativos, financieros, entre otros.

Plaza

La Hostería “SAN VICENTE FERRER” ofrecerá el servicio de hospedaje de calidad, adecuados a las necesidades de nuestro mercado objetivo, con atención ágil y personalizada, garantizando confort, establecido por la necesidad y deseo de vivir experiencias de esparcimiento particular, familiar o colectivo, en la Parroquia Chuquiribamba, barrio El Carmelo, en la vía al puente negro, debido a que se encuentra sumamente cerca de la cabecera parroquial permitirá contar con una considerable afluencia de personas.

Publicidad

La publicidad es una herramienta muy importante en el crecimiento de una empresa y más aún en una de servicios que promueve el turismo, con ello permite difundir al público a través de los diferentes medios de comunicación globalizados nuestro el servicio a ofertar y así lograr persuadir al cliente y dar a conocer los servicios que presta la hostería. Por tal razón la

hostería “SAN VICENTE FERRER” utilizará los medios de comunicación de mayor preferencia por la sociedad y comunidad encuestada como son:

Redes Sociales (Facebook, Instagram, Tick Tock): La cual estará focalizada, segmentada de manera estratégica, con lo cual se puede cumplir con objetivos como atracción, alcance, interacción y conversión, estas redes serán gestionadas y manejadas por el administrador de la empresa el cual deberá tener a responsabilidad el cuidado de contraseñas y todo contenido publicitario, a fin de puntuarlo como destino necesario y único para conocerlo y tener experiencias de parte del futuro cliente, el cual estará dado de la siguiente manera: Anuncios de imagen, Anuncios de conjunto o Anuncios dinámicos, ganando con ello presencia y reconocimiento del servicio a ofertarse.

Imagen 4.

Logotipo de la Hostería “San Vicente Ferrer”



Radio: La publicidad radial tiene como objetivo llegar al cliente de manera inmediata del servicio que se oferta como empresa, ya que siempre trabaja en vivo y la audiencia radial tienden a escuchar los programas de radio de inicio a fin. Es por ello que para este medio de publicidad se ha considerado la Radio Semillas de amor (89,7 FM) para la emisión de cuñas radiales con mensajes como:

Cuadro 15.

Cuña publicitaria Radial de la Hostería “San Vicente Ferrer”



Quieres estar en contacto con la naturaleza y disfrutar de un día con tu familia y amigos, **HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER”**, es tu mejor opción.

Ven y disfruta de la mejor zona de recreación turística, donde podrás disfrutar de piscinas, sauna, turco, canchas deportivas, espacios recreacionales, bar- restaurante, hospedaje, entre muchas más opciones.

Te esperamos en Barrio El Carmelo vía al puente negro – Parroquia
Chuquiribamba

De lunes a Domingo de 10:00 a 18:00h

Recuerda “Las Mejores Experiencias Empiezan Aquí”



Esta publicidad radial contendrá con ello el slogan de la empresa con el fin de persuadir y llegar al radio escucha, el cual está dada de la siguiente manera:

Slogan.

“Las mejores experiencias empiezan aquí”

Promoción

Dentro de la promoción a utilizarse por parte de la hostería “San Vicente Ferrer” es crucial puesto que se proyecta al cliente la comunicación del servicio, desde un incentivo independiente de la publicidad. puesto que la promoción a desarrollarse va a estar dada a través de las imágenes N° 18 a la 27 expuestas en los anexos, las cuales están elaboradas con el fin de incrementa la capacidad y el deseo de los vendedores y comerciantes para vender los productos de la empresa y crear en los clientes potenciales el deseo de comprarlos, impulsando así las ventas a corto plazo.

Estudio Técnico

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión tomando en cuenta la capacidad instalada e utilizada, utilizando la demanda efectiva, ya que en este estudio es donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto, entre los cuales se cuentan los agentes que influyen en la compra de maquinaria y equipo, así como los diferentes métodos para determinar el tamaño de la planta, los métodos para su localización, y los métodos de distribución y, finalmente, también se examinan los procesos de producción, flujo grama que pueden operar para el proyecto de inversión.

Tamaño del Proyecto.

Tamaño de un proyecto, sirve para definir la capacidad de producción operativa ya sea de un bien o un servicio en un periodo determinado, considerando las características de la empresa, una buena administración de la planta traerá como resultado tener un buen funcionamiento de las instalaciones, controlando costos de producción, disminuyendo desperdicios, aumentando el capital de trabajo, mejorando el nivel de productividad y de calidad, y a la vez da a conocer la verdadera capacidad de la planta con la que se puede hacer frente a la demanda.

Capacidad Instalada.

Es el volumen de máxima capacidad de producción de bienes y/o servicios cuyo objetivo es generar ingresos adicionales a través del crecimiento en venta de acuerdo con la infraestructura disponible. Es decir, en este estudio se ha realizado un proceso de armonización de todos los equipos y se llega a una conclusión sobre la cantidad máxima en la cual se puede empezar la operatividad.

Es por ello que la hostería “SAN VICENTE FERRER” tendrá una capacidad futura de hospedaje de acuerdo a la infraestructura total, con un área de 2.727,45m² metros cuadrados compuesto de la edificación para la prestación del servicio de hospedaje, piscinas, sauna, turco, y 1.097m² lugares de esparcimiento y parqueadero, la cual estará a disposición para su utilización por parte de las personas que lleguen hacer uso de las instalaciones.

Para lo antes expuesto se recomienda visualizar la imagen N° 15 que sustenta lo especificado.

Distribución y Capacidad Operativa de la Planta.

La empresa entre los servicios que va a ofertar se lo clasifica en lo que respecta la planta operativa en primer y segunda planta y áreas externas para el detalle de cada uno de ellos con su respectiva capacidad máxima para brindar el servicio, es por ello que a continuación se detalla cada una de las áreas:

Tabla 29.

Distribución y capacidad operativa de las Instalaciones

| Distribución y capacidad operativa de las Instalaciones | | |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Área | Detalle | Capacidad |
| Primera planta | Recepción | <ul style="list-style-type: none"> Tiene una capacidad para acogerá a un máximo de 4 personas. |
| | Cocina | <ul style="list-style-type: none"> Dentro de su capacidad esta adecuada para acoger a un máximo de 8 personas. |
| | Salones | <ul style="list-style-type: none"> Dentro de su capacidad esta adecuada para acoger a un máximo respectivamente como se detalla a continuación: Salón 1: capacidad para 80 personas y 10 mesas que acogerán 10 personas respectivamente. Salón 2: capacidad para 320 personas y 17 mesas que acogerán a 10 personas respectivamente. |
| | Baños | <ul style="list-style-type: none"> Esta adecuado para una capacidad de acoger a 12 personas entre las cuales para inodoros y urinarios serán 6 respectivamente. |
| | Oficinas administrativas | <ul style="list-style-type: none"> Con capacidad para 6 personas y con los espacios suficientes para poder ubicar todo los suministros y enseres para equipar la misma. |
| Segunda planta | Habitación simple unipersonal. | <ul style="list-style-type: none"> Construida con capacidad para acoger a 1 persona, entre las cuales tenemos 4 habitaciones es decir para un total de 4 huéspedes con sus respectivas áreas para el equipamiento y materiales que requieran la adecuación de las habitaciones simples. |
| | Habitación simple para pareja. | <ul style="list-style-type: none"> Construida con capacidad para acoger a 2 persona, entre las cuales tenemos 4 habitaciones es decir para un total de 8 huéspedes con sus respectivas áreas para el equipamiento y materiales que requieran la adecuación de las habitaciones para parejas. |
| | Habitación doble | <ul style="list-style-type: none"> Construida con capacidad para acoger a 4 persona, entre las cuales tenemos 1 habitación destinada para este servicio, con sus respectivas áreas para el equipamiento y materiales que requieran la adecuación de la habitación. |

| | | |
|---------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Habitación triple o familiar | <ul style="list-style-type: none"> • Construida con capacidad para acoger a 6 persona, entre las cuales tenemos 1 habitación destinada para este servicio, con sus respectivas áreas para el equipamiento y materiales que requieran la adecuación de la habitación. |
| Área externa | Piscinas | <ul style="list-style-type: none"> • Dentro de su capacidad esta adecuada para acoger a un máximo respectivamente como se detalla a continuación: Piscina A: capacidad para 30 personas que acogerán a niños específicamente. Piscina B: capacidad para 40 personas que acogerán a adultos específicamente. |
| | Sauna | <ul style="list-style-type: none"> • Dentro de su capacidad esta adecuada para acoger a un máximo de 20 personas; de edad de 16 años en adelante. |
| | Turco | <ul style="list-style-type: none"> • Dentro de su capacidad esta adecuada para acoger a un máximo de 20 personas; de edad de 16 años en adelante. |
| | Área verde | <ul style="list-style-type: none"> • Destinada para acoger a 440 personas que puedan estar circulando a los exteriores de la planta operativa. |
| | Peceras | <ul style="list-style-type: none"> • Dentro de su capacidad esta adecuada para criar a un máximo de 200 pescados de tilapia. misma que son 2 peceras por tal razón a una capacidad total de 400 pescados, área destinada para la pesca deportiva. |
| | Cancha deportiva Indor. | <ul style="list-style-type: none"> • Dentro de su capacidad esta adecuada para acoger a un máximo de 12 personas, con un área delimitada técnicamente para este deporte. |
| | Cancha deportiva básquet. | <ul style="list-style-type: none"> • Dentro de su capacidad esta adecuada para acoger a un máximo de 12 personas, con un área delimitada técnicamente para este deporte. |
| | Parqueadero | <ul style="list-style-type: none"> • Dentro de su capacidad esta adecuada para acoger a un máximo de 24 vehículos. |

Nota. La tabla detalla la distribución y capacidad operativa por servicios ofertados, a nivel general de la planta operativa tiene una capacidad para 452 personas; y respecto a las áreas externas tiene capacidad para 550 personas, dando así un total de acogimiento de 1.002 personas.

Capacidad Utilizada

Permite establecer el margen porcentual en el que iniciara sus operaciones la empresa puede estar está dada a su 100% o variar de acuerdo al nivel de capacidad disponible en la empresa, es decir, ayuda a discernir la capacidad utilizada de la construcción realizada de instalaciones y espacios físicos destinados para el esparcimiento familiar, particular o colectivo

en actividades de entretenimiento y diversión tomando en cuenta la capacidad instalada de la hostería.

En total la empresa estará distribuida de la siguiente forma: en la primera planta estará constituida de recepción, cocina, salones 1 y 2, tarima, baños y oficinas, al igual que en su segunda planta constará de 10 habitaciones con sus respectivas balconeras, de las cuales dos son familiares y las demás para uso individual o en pareja; por lo que cabe detallar que en cuanto a su cubierta estará dada al estilo colonial; adicional tenemos en el exterior lo que son piscina, sauna, turco, parqueadero y demás, de tal forma esta es la operatividad de la hostería que entregará al principio del año a los clientes tanto de Chuquiribamba como aquellos de las diferentes zonas del Ecuador.

Tabla 30.

Capacidad utilizada de Alojamiento

| Capacidad utilizada de Alojamiento | | | | |
|-------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
| 1 | 270 | 67% | 181 | 15 |
| 2 | 270 | 67% | 181 | 15 |
| 3 | 270 | 67% | 181 | 15 |
| 4 | 270 | 77% | 208 | 17 |
| 5 | 270 | 77% | 208 | 17 |

Nota. La tabla presenta la capacidad total del servicio de alojamiento y el porcentaje con el que se va iniciar sus operaciones de manera anual.

Tabla 31.

Capacidad utilizada de Servicio de Lavandería

| Capacidad utilizada del Servicio de Lavandería | | | | |
|-------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada Anual | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
| 1 | 441 | 67% | 295 | 25 |
| 2 | 441 | 67% | 295 | 25 |
| 3 | 441 | 67% | 295 | 25 |
| 4 | 441 | 77% | 339 | 28 |
| 5 | 441 | 77% | 339 | 28 |

Nota. La tabla presenta la capacidad total del servicio de Lavandería y el porcentaje con el que se va iniciar sus operaciones de manera anual.

Tabla 32.*Capacidad utilizada de Catering*

| Capacidad utilizada del Servicio de Catering | | | | |
|-----------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada Anual | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
| 1 | 21 | 67% | 14 | 1 |
| 2 | 21 | 67% | 14 | 1 |
| 3 | 21 | 67% | 14 | 1 |
| 4 | 21 | 77% | 16 | 1 |
| 5 | 21 | 77% | 16 | 1 |

Nota. La tabla presenta la capacidad total del servicio de Catering y el porcentaje con el que se va iniciar sus operaciones de manera anual.

Tabla 33.*Capacidad utilizada de Restaurante*

| Capacidad utilizada del Servicio de Restaurante | | | | |
|--------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada Anual | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
| 1 | 18489 | 67% | 12387 | 1032 |
| 2 | 18489 | 67% | 12387 | 1032 |
| 3 | 18489 | 67% | 12387 | 1032 |
| 4 | 18489 | 77% | 14236 | 1186 |
| 5 | 18489 | 77% | 14236 | 1186 |

Nota. La tabla presenta la capacidad total del servicio de restaurante y el porcentaje con el que se va iniciar sus operaciones de manera anual.

Tabla 34.*Capacidad utilizada de Bebidas*

| Capacidad utilizada del Servicio de Bebidas | | | | |
|----------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada Anual | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
| 1 | 15440 | 67% | 10345 | 862 |
| 2 | 15440 | 67% | 10345 | 862 |
| 3 | 15440 | 67% | 10345 | 862 |

| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada Anual | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
|-------------|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| 4 | 15440 | 77% | 11889 | 991 |
| 5 | 15440 | 77% | 11889 | 991 |

Nota. La tabla presenta la capacidad total del servicio de bebidas y el porcentaje con el que se va iniciar sus operaciones de manera anual.

Tabla 35.

Capacidad utilizada de Zonas de Recreación

| Capacidad utilizada del Servicio de Zonas de Recreación | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada Anual | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
| 1 | 3819 | 67% | 2559 | 213 |
| 2 | 3819 | 67% | 2559 | 213 |
| 3 | 3819 | 67% | 2559 | 213 |
| 4 | 3819 | 77% | 2941 | 245 |
| 5 | 3819 | 77% | 2941 | 245 |

Nota. La tabla presenta la capacidad total del servicio de Zonas de Recreación y el porcentaje con el que se va iniciar sus operaciones de manera anual.

Tabla 36.

Capacidad utilizada de Paquetes Turísticos

| Capacidad utilizada del Servicio de Paquetes Turísticos | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada Anual | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
| 1 | 96 | 67% | 65 | 5 |
| 2 | 96 | 67% | 65 | 5 |
| 3 | 96 | 67% | 65 | 5 |
| 4 | 96 | 77% | 74 | 6 |
| 5 | 96 | 77% | 74 | 6 |

Nota. La tabla presenta la capacidad total del servicio de Paquetes Turísticos y el porcentaje con el que se va iniciar sus operaciones de manera anual.

Tabla 37.

Capacidad utilizada de Actividades de Ocio

| Capacidad utilizada del Servicio de Actividades de Ocio | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Años | Capacidad Total Anual | % de Capacidad utilizada Anual | Capacidad Utilizada Anual | Capacidad Utilizada Mensual |
| 1 | 3136 | 67% | 2101 | 175 |
| 2 | 3136 | 67% | 2101 | 175 |
| 3 | 3136 | 67% | 2101 | 175 |
| 4 | 3136 | 77% | 2414 | 201 |
| 5 | 3136 | 77% | 2414 | 201 |

Nota. La tabla presenta la capacidad total del servicio de Actividades de Ocio y el porcentaje con el que se va iniciar sus operaciones de manera anual.

Localización del Proyecto.

Respecto a la localización de un proyecto es de gran importancia ya que puede llegar a determinar el éxito sea este encaminado en los diferentes ámbitos empresariales, en el cual se debe considerar factores para elegir la localización adecuada de un proyecto, ya que esta puede repercutir maximizando la rentabilidad de la inversión. Para determinar la localización más adecuada del proyecto de inversión para la creación de la empresa de servicio de Hostería en la parroquia de Chuquiribamba, se analizó algunos elementos que inciden directamente en la decisión de la ubicación de la empresa.

Para ello se recomienda visualizar las tablas N° 39 que indica los factores considerados para el establecimiento de la hostería, al igual que las tablas N° 38, 40 e imágenes N° 5 y 6 que detallan la macro y micro localización de la empresa de hostería “San Vicente Ferrer”:

Macro – Localización

El proyecto estará ubicado en la Zona 7 del Ecuador, sector noroccidental de la provincia de Loja, por el tipo de proyecto es conveniente que su ubicación estratégica presente ciertos atractivos para la industria de hostería tales como: majestuosos paisajes, valles y colinas, comarcas y campiñas que hacen del lugar maravilloso, al igual que su clima es templado-frío de acuerdo al siguiente detalle:

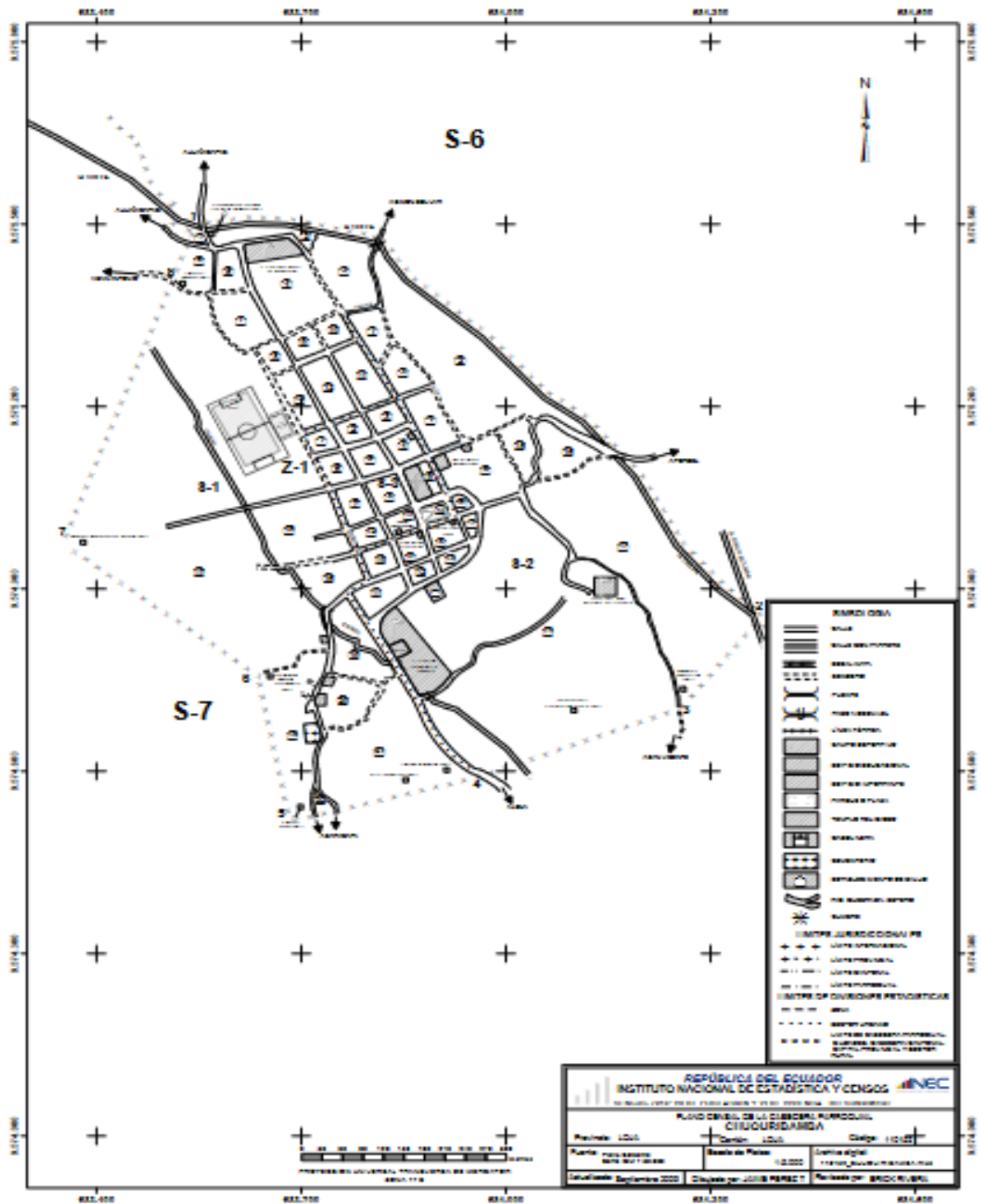
Tabla 38.*Macro – Localización*

| | |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| País: | Ecuador |
| Región: | Zona 7 |
| Provincia: | Loja |
| Cantón: | Loja |
| Parroquia: | Chuquiribamba |
| Distancia de Loja: | 49.10 Km |
| Clima: | Templado - frío |
| Límites: | Norte: Con las Parroquias de Gualiel y Santiago Sur: Con la Parroquia Chantaco y el Cantón Catamayo Este: Con la Parroquia Santiago Oeste: Con la Parroquia El Cisne |

Nota. La tabla detalla la macro localización del lugar a establecerse la Hostería “SAN VICENTE FERRER”

Imagen 5.

Macro-Localización del Proyecto.



Nota. Macro localización de la parroquia Chuquiribamba. Cartografía digital de Chuquiribamba, INEC 2010. (https://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/sbi-war/paginas/cartografia_2.xhtml)

Micro – Localización

Respecto a la Micro localización es un enfoque más específico, puesto que en este estudio se hace con el propósito de seleccionar la comunidad ya sea esta urbana o rural, y el lugar exacto para implantar el proyecto, en el cual se va elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la hostería, esté dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

Tabla 39.

Factores de la Micro - Localización

| Factores De Localización | |
|---------------------------|----------------|
| Factor | Requerimiento |
| Mano De Obra | Calificada |
| Agua | Potable |
| Energía Eléctrica | 120v y 220v |
| Servicio Telefónico | Disponibilidad |
| Internet | Disponibilidad |
| Vías | Primer orden |
| Regulaciones Legales | Favorables |
| Abastecimiento de insumos | En el sector |
| Materiales | En el sector |

Nota. La tabla se muestra los factores considerados para establecer la Hostería “SAN VICENTE FERRER”

Considerando dichos elementos se define que la empresa se ubicará en la provincia de Loja, parroquia Chuquiribamba, en las afueras de la ciudad donde el terreno no presenta un riesgo para los clientes y turistas, ya que es un lugar con una geografía plana constando a su vez de los servicios básicos, vías de acceso y demás.

Tabla 40.

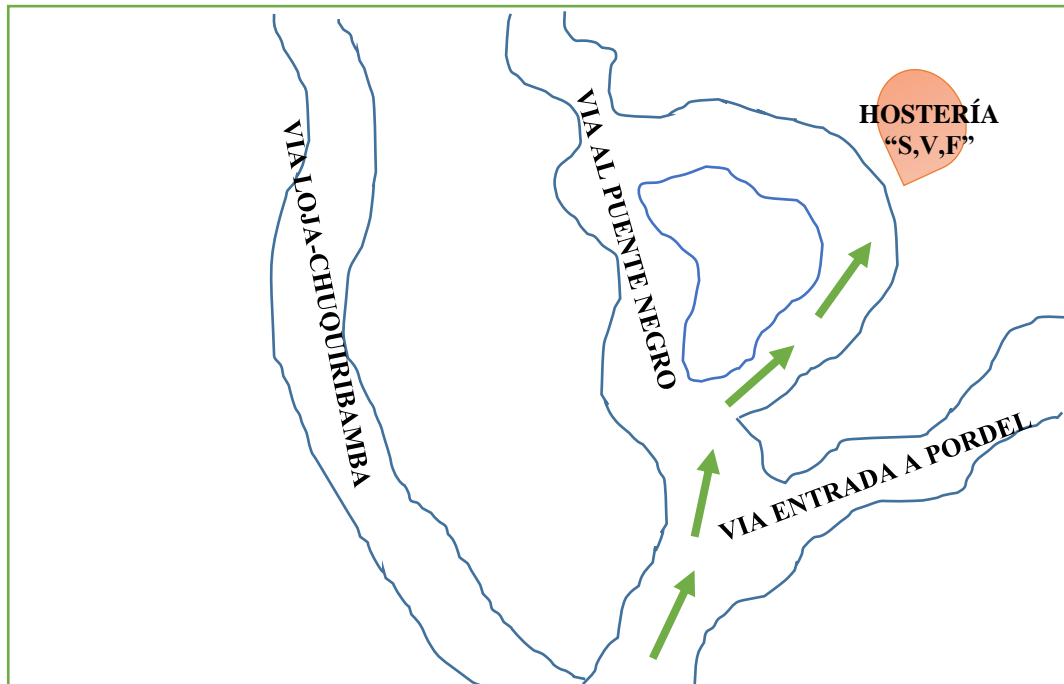
Micro – Localización

| | |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Barrio: | El Carmelo |
| Calles: | Vía al puente negro |
| Los límites del barrio: | Norte: Barrio la dolorosa Sur: Parroquia Chantaco. Este: Barrio Calucay y el Barrio Miraflores. Oeste: Barrio Fátima. |

Nota. La tabla muestra la micro localización en la que se establecerá la empresa de Hostería “SAN VICENTE FERRER”

Imagen 6.

Micro – Localización



Nota. En la presente imagen se indica la ubicación para implementar el proyecto de servicio de hostería “San Vicente Ferrer”.

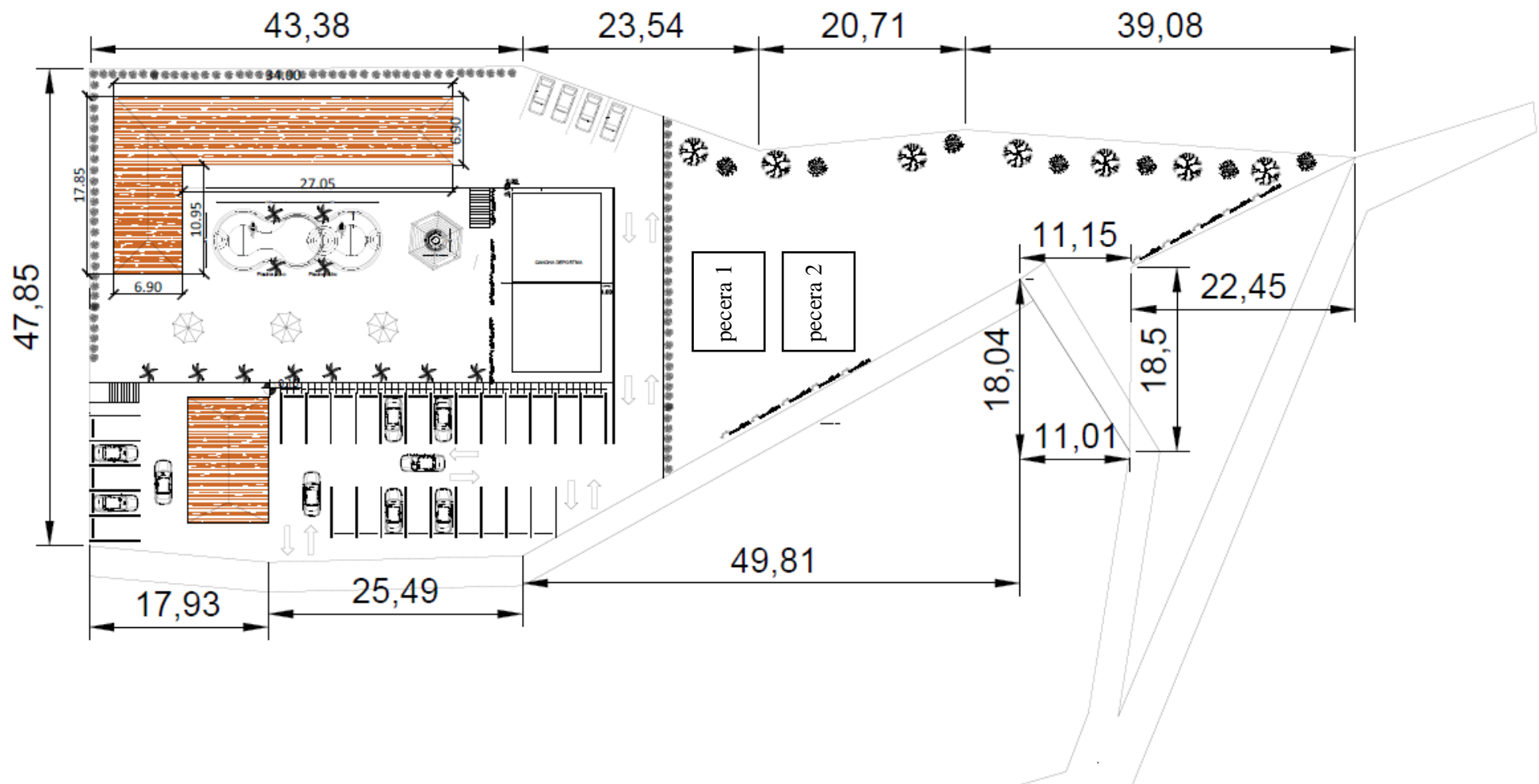
Infraestructura Física

Dentro de los aspectos de ingeniería de la infraestructura física del proyecto, deberá considerarse en detalle, en primer lugar, el que se refiere a las áreas o espacios donde se realizarán las obras principales y la infraestructura misma que determina todos los ambientes necesarios para cada una de las operaciones. En síntesis, representa el área correspondiente a cada uno de los ambientes que obedecen a los requerimientos técnicos que determinan magnitud, como densidad de distribución, áreas de paso, etc.

A continuación, se presentan los planos realizados por el Arquitecto Freddy Aguilar en bocetos respecto a la hostería a construirse, el cual a su vez a facilitado información técnica que posteriormente se van a ver reflejados dentro del presupuesto que se realiza en el estudio financiero, por tanto, las imágenes N° 7, 8, 9 y 10, representan la Distribución de la Planta operativa, Distribución de la Planta Baja, Distribución de la Planta Alta y Cubierta de la Planta Operativa al estilo colonial.

Imagen 7.

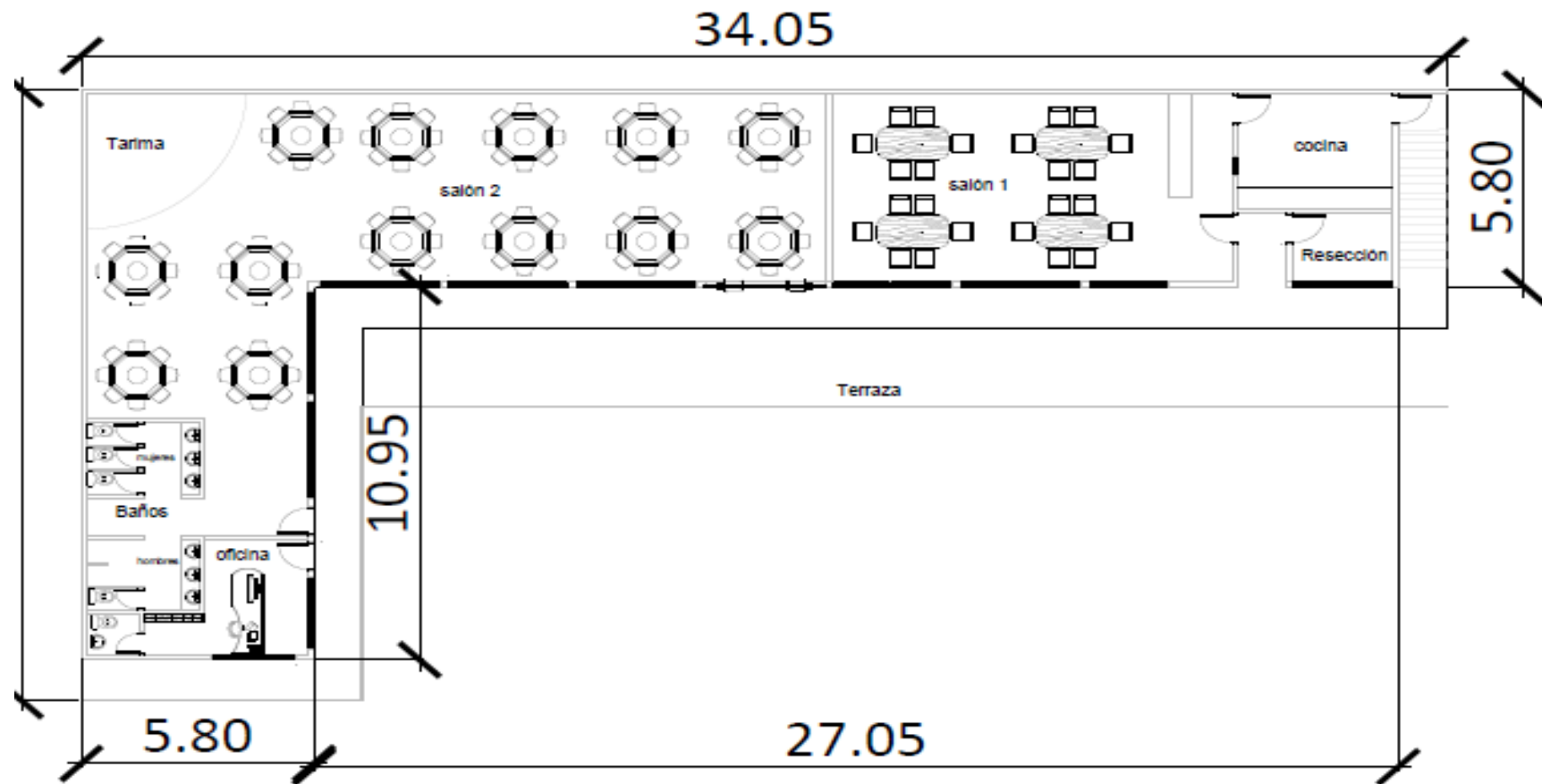
Distribución de la Planta Operativa



Nota. La imagen muestra de manera gráfica como está constituida el área total de la planta operativa adicional sus espacios físicos que dispone.

Imagen 8.

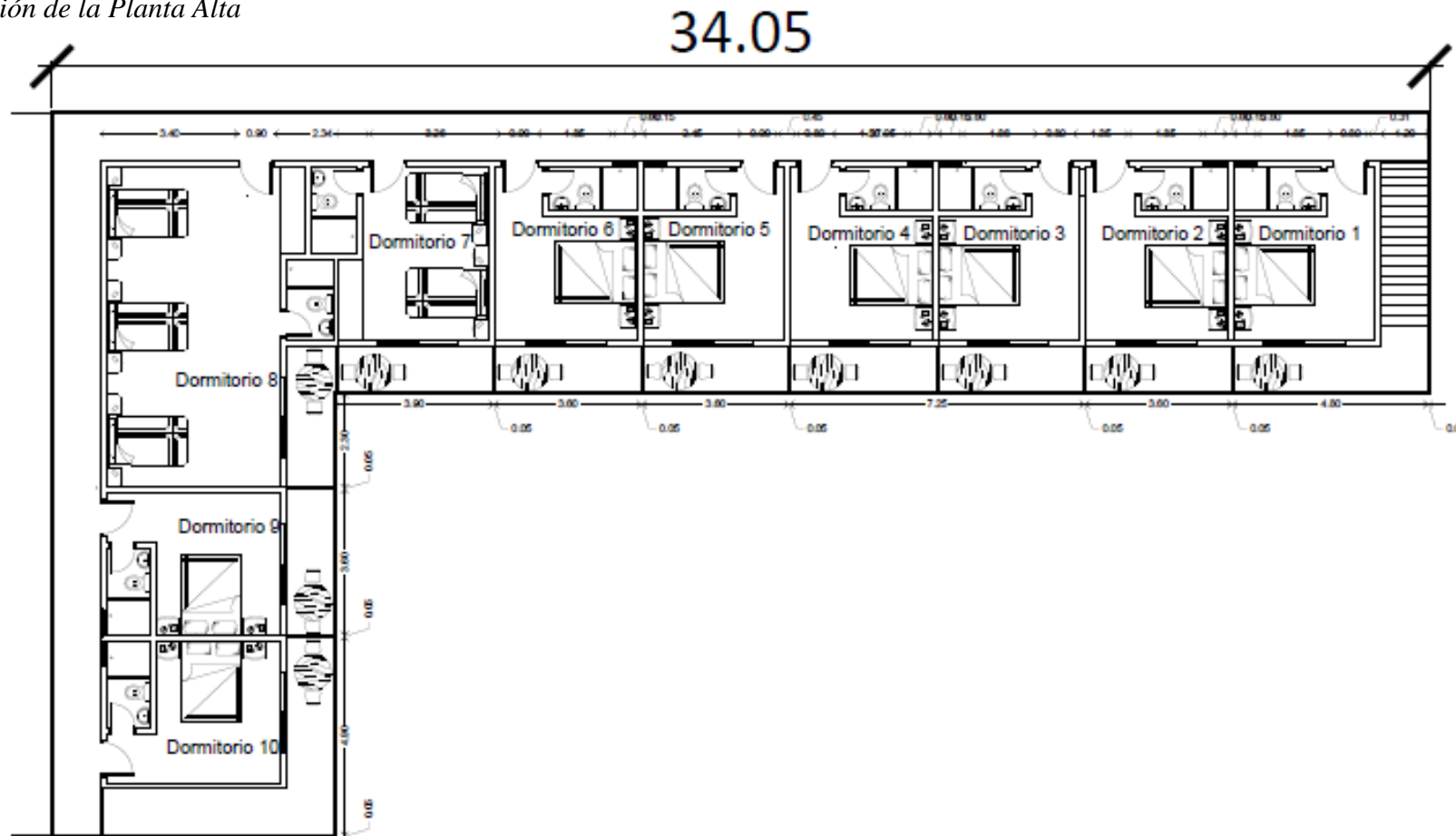
Distribución de la Planta Baja



Nota. La imagen proyecta como estará distribuida el interior de la planta baja entre las cuales tenemos la recepción, cocina, salones, baños y oficinas administrativas.

Imagen 9.

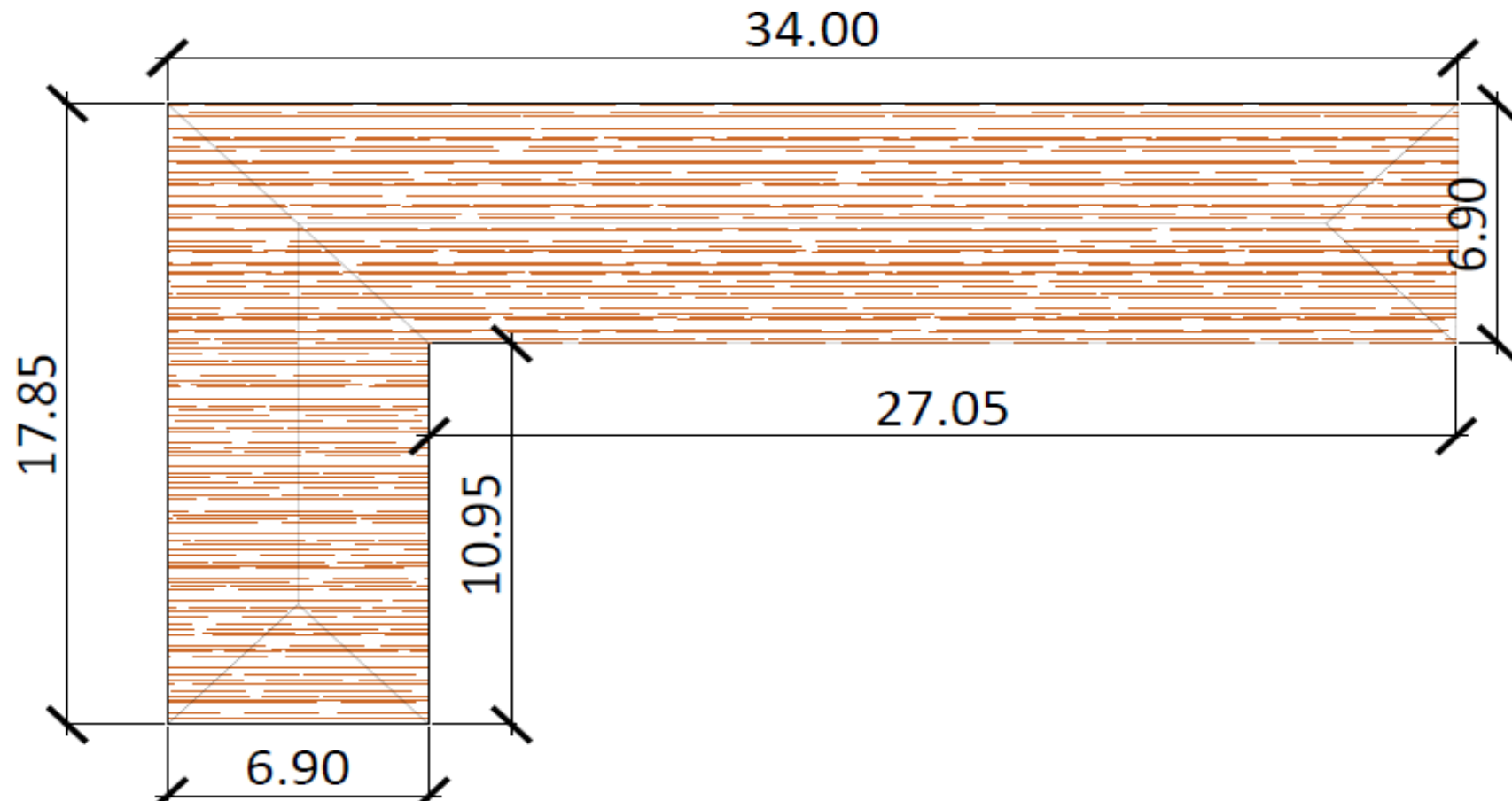
Distribución de la Planta Alta



Nota. La imagen resalta la distribución de la planta alta misma que está compuesta de las habitaciones simple, doble y triple con sus respectivas áreas para el equipamiento y colocación de muebles enseres y demás equipo o materiales que requieran la adecuación de las habitaciones.

Imagen 10.

Distribución de la Cubierta de la Planta Operativa



Nota. La imagen proyecta la cubierta que va llevar la planta operativa al estilo colonial, Elaborado por: Arq. Freddy Aguilar (2022). Diseño de planos de Hostería.

Balance de Requerimiento de Maquinaria, Equipos, Muebles y Enseres.

Para ello la hostería a determinado el requerimiento de maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso operativo y acordes con los niveles de oferta de servicio esperados en conformidad con el nivel de demanda a satisfacer. Es por ello que se presenta el detalle con sus respectivas características de la maquinaria, equipo, muebles y enseres necesarias para la puesta en marcha de la empresa, a continuación, se presentan los balances:

Tabla 41.

Balance de Infraestructura y obras físicas a construir

| Balance de Infraestructura y obras físicas a construir | | |
|---------------------------------------------------------------|------------------|-----------------|
| Descripción | U. medida | Cantidad |
| Planta de operativa | metros 2 | 409,81 |
| Oficinas (gerencia, administración, contabilidad) | metros 2 | 45,00 |
| Recepción | metros 2 | 11,60 |
| Cocina | metros 2 | 18,00 |
| Salón 1 | metros 2 | 50,00 |
| Salón 2 | metros 2 | 300,00 |
| Baños | metros 2 | 35,00 |
| Gradas | metros 2 | 6,96 |
| Habitaciones | metros 2 | 395,00 |
| Piscina | metros 2 | 125,00 |
| Sauna y turco | metros 2 | 12,00 |
| Canchas deportivas | metros 2 | 500,00 |
| Lugares de esparcimiento | metros 2 | 419,08 |
| Parqueadero | metros 2 | 400,00 |

Nota. La tabla detalla el balance de obras físicas necesarias para la puesta en marcha de la hostería en la parroquia Chuquiribamba.

Tabla 42.

Balance de Maquinaria y Equipo

| Maquinaria y Equipo | |
|-------------------------------------------------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| Cerradura de puerta interior de dormitorio con llave. | 15 |
| Ionizador Athena | 2 |
| Cortasetos stihl HS4527CC 45CM 18P | 1 |
| Bombas de calor para piscina, hidromasaje. | 2 |

| Detalle | Cantidad |
|-----------------------------------------------------|-----------------|
| Generador de vapor para baño sauna y turco 220v | 1 |
| Motobomba de fumigar Stihl, modelo sr 430 25 litros | 1 |
| Calefones instamatic | 2 |
| Tv Smart de 32 pulgadas | 12 |
| Batidora pedestal | 1 |
| Refrigeradora SAMSUNG RT29K500JS8 300 Litros | 1 |
| Microondas electro lux 31 ltrs | 1 |
| Cocina industria 3 quemadores | 1 |
| Aspiradora karcher VC1900 Watts D00210 | 1 |
| Lavadora de ropa Samsung wa - 17f716ddvnsung | 1 |
| Lavadora de ropa blanca 40 lb | 1 |
| Secadora de ropa a gas blanca 44 lb | 1 |

Nota. La tabla detalla el balance de Maquinaria y Equipo, necesarias para la puesta en marcha de la hostería en la parroquia Chuquiribamba.

Tabla 43.

Balance de Equipo de Computación

| Equipo de Computación | |
|-----------------------------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| Computador de escritorio marca hp | 3 |
| Impresora Epson L4160 | 2 |
| Equipo de repartidor de internet | 3 |

Nota. La tabla detalla el balance de Equipo de Computación, necesarias para la puesta en marcha de la hostería en la parroquia Chuquiribamba

Tabla 44.

Balance de Software Contable

| Software Contable | |
|--------------------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| Software Contable Sofia | 1 |

Nota. La tabla detalla el balance del software contable a adquirirse, necesario para el control contable y la puesta en marcha de la hostería en la parroquia Chuquiribamba.

Tabla 45.*Balance de Equipo de Vigilancia*

| Equipo de Vigilancia | |
|------------------------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| Cámaras de vigilancia | 10 |
| Disco duro externo 6 TB | 1 |
| Televisor 120 pulg panasonic | 1 |
| Radio comunicadores | 5 |
| Linterna | 7 |

Nota. La tabla detalla el balance de Equipo de Vigilancia, necesarias para salvaguardar la integridad de los clientes y a su vez necesaria para la puesta en marcha de la hostería en la parroquia Chuquiribamba

Tabla 46.*Balance de Equipo de Seguridad*

| Equipo de Seguridad | |
|----------------------------------------------------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| Arnés | 8 |
| Polea | 8 |
| Mosquetón | 8 |
| Líneas de vida | 8 |
| Casco | 8 |
| Tirolesas y pasos de cables seguridad de 6 a 7 (200mtrs) | 2 |

Nota. La tabla detalla el balance de Equipo de Seguridad, necesarias para salvaguardar la integridad de los clientes y a su vez necesaria para la puesta en marcha de la hostería en la parroquia Chuquiribamba

Tabla 47.*Balance de Enseres y Materiales de Habitación*

| Enseres y Materiales de Habitación | |
|------------------------------------------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| Sets de 4 almohadas acolchadas 35x100 cm | 20 |
| Juegos de sábanas satín 100% algodón 2 plazas | 23 |
| Juegos de cortinas color verde, beige, marrón. | 20 |
| Edredones de 2 plazas | 20 |
| Juegos de toallas | 30 |

| Detalle | Cantidad |
|-----------------------------|-----------------|
| Cobertores de baño | 15 |
| Teléfono Panasonic sencillo | 13 |
| Dispensador de jabón | 15 |
| Lámparas colgantes | 20 |
| Veladores café oscuro | 13 |

Nota. La tabla detalla el balance de Enseres y materiales de habitación, necesarios para la puesta en marcha de la hostería en la parroquia Chuquiribamba.

Tabla 48.

Balance de Enseres y Materiales de Cocina

| Enseres y Materiales de Cocina | |
|----------------------------------------------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| Juegos de vajilla 12 piezas | 22 |
| Ollas de cocción lenta Hamilton beach | 3 |
| Sets juego de ollas umco 8 piezas acero inoxidable | 7 |
| Sartenes umco | 12 |
| Juegos de cuchillos de cocina Oster | 3 |
| Juegos de cubiertos 24 piezas | 10 |
| Juegos de utensilios tramontina de nylon negro | 5 |
| Manteles para restaurante 150x150 cm beige | 55 |
| Cilindros de gas | 8 |
| Cafetera Oster bvstem 4188-0 | 2 |
| Licuadaora Oster 46-55-013 3 velocidad | 2 |
| Exprimidor de cítricos industrial 1/2 hp exprim | 1 |
| Arrocera black & Decker rc- 503r | 4 |
| Vajilla opal deco *16 pz ovalada | 17 |
| Mini jarra indalum hierro enlozado .12 | 5 |
| Extractor Power juicer express blanco. | 2 |

Nota. La tabla detalla el balance de Enseres y materiales de cocina, necesarios para la puesta en marcha de la hostería.

Tabla 49.*Balance de Muebles y Enseres*

| Muebles y Enseres | |
|------------------------------------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| Escritorio para oficina de gerencia | 3 |
| Sofás mod de esq. der Florencia | 4 |
| Sillas Ibiza | 4 |
| Modular archivador para contabilidad | 2 |
| Sillón cajero | 2 |
| Closet de madera | 10 |
| Camas colineal modelo Capri 2 plza. | 12 |
| Colchón 2 plazas chaide imperial franjas | 12 |

Nota. La tabla detalla el balance de muebles y enseres, necesarios para la puesta en marcha de la hostería.

Tabla 50.*Balance de Vehículo*

| Vehículo | |
|-----------------|-----------------|
| Detalle | Cantidad |
| JAC T8 PRO 2022 | 1 |

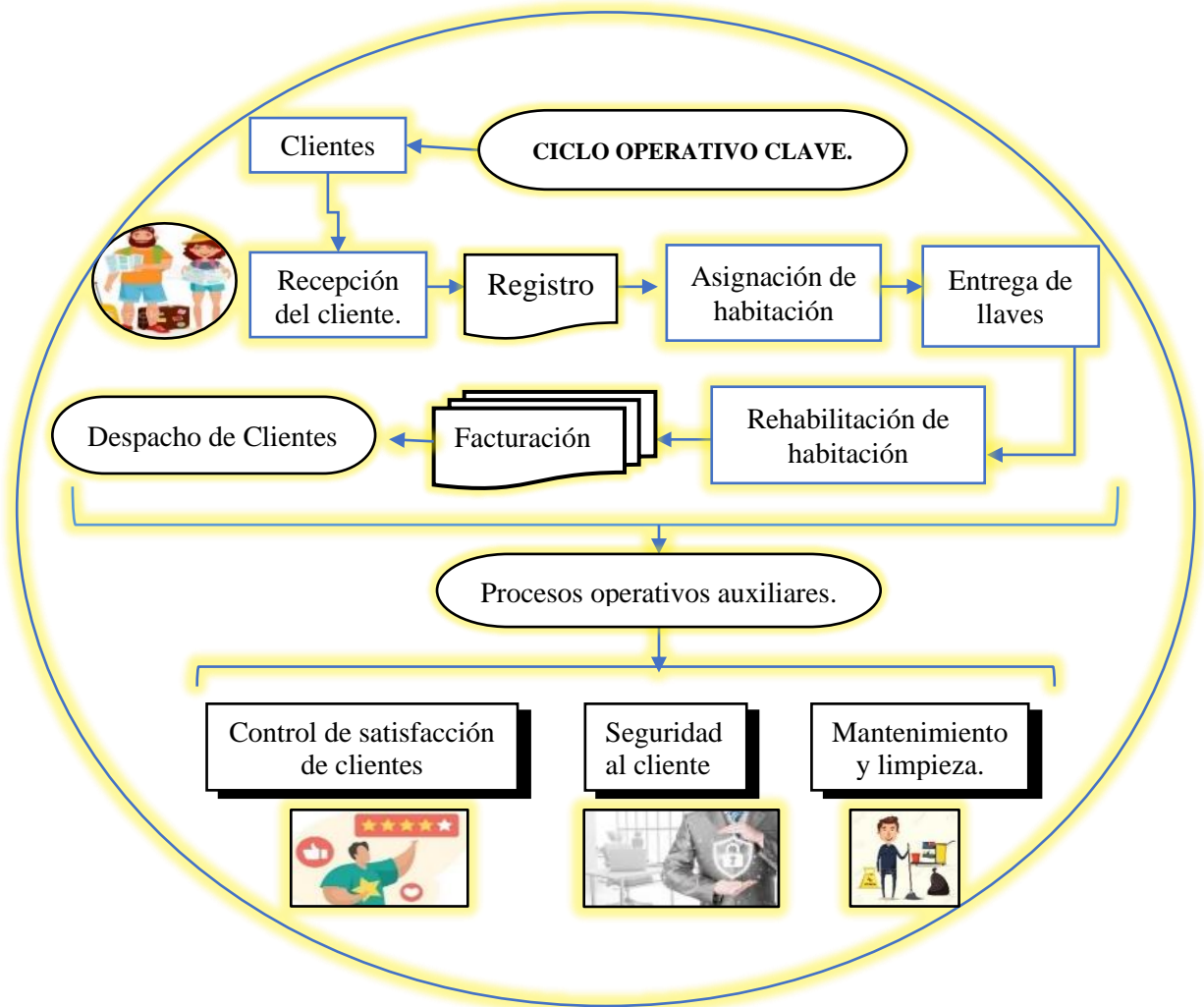
Nota. La tabla detalla el balance de vehículo, necesario para la puesta en marcha de la hostería.

Flujograma de Procesos de Servicios.

El flujograma de procesos a desarrollarse en la hostería “San Vicente Ferrer” sirve de herramienta para el personal que laborara en la misma, puesto que describe paso a paso cada una de las actividades que consta en la oferta de los diferentes servicios de manera lógica y clara como se presenta en las siguientes imágenes:

Imagen 11.

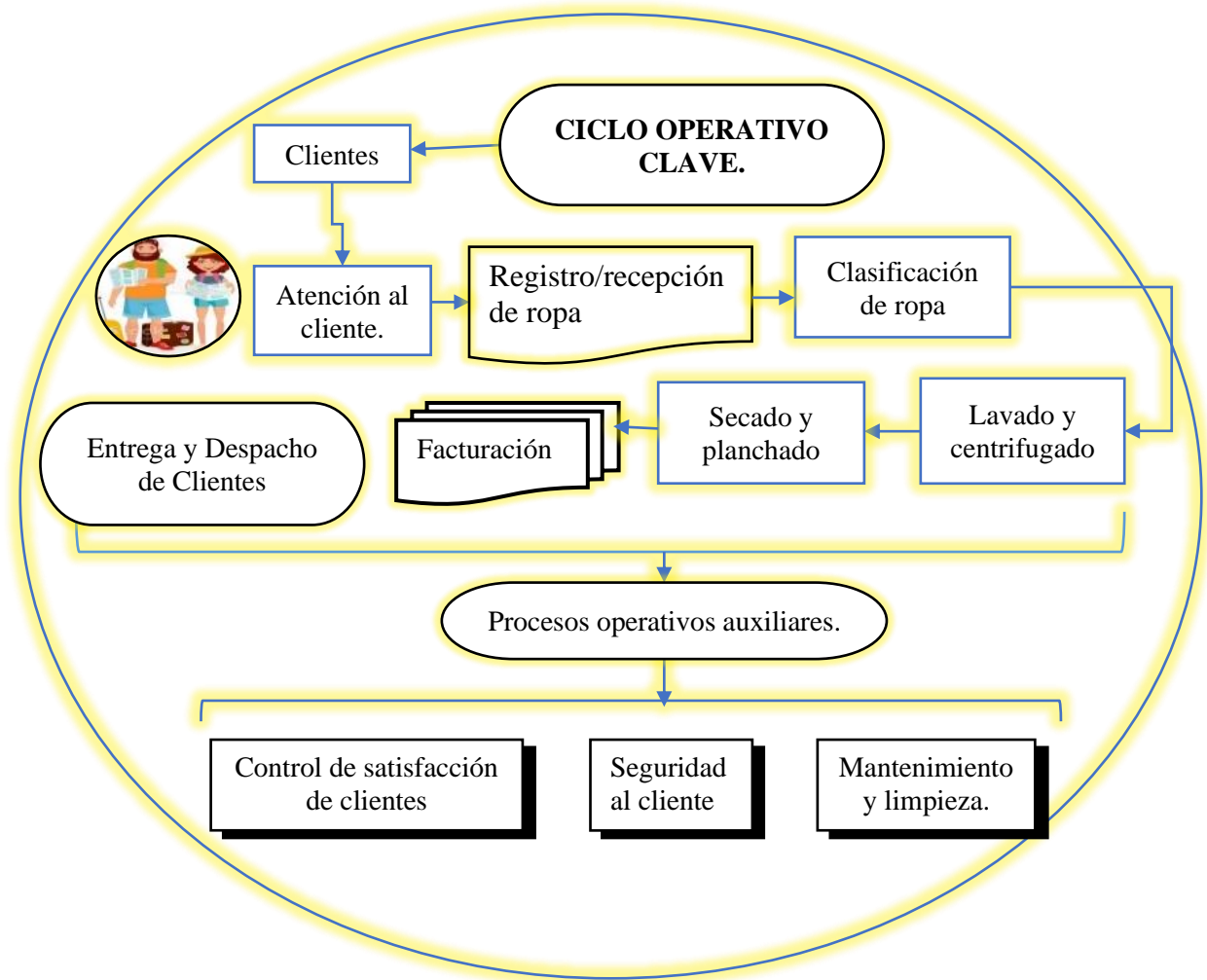
Flujograma de los Procesos del servicio de Alojamiento de la Hostería.



Nota. La presente imagen proyecta el orden cíclico de cómo se va a llevar a cabo las operaciones de recepción y prestación del servicio de alojamiento, hasta el despacho y despedida del cliente que hace uso de los servicios de alojamiento que presenta la hostería, con sus respectivos procesos auxiliares que fortalecen la funcionalidad del mismo.

Imagen 12.

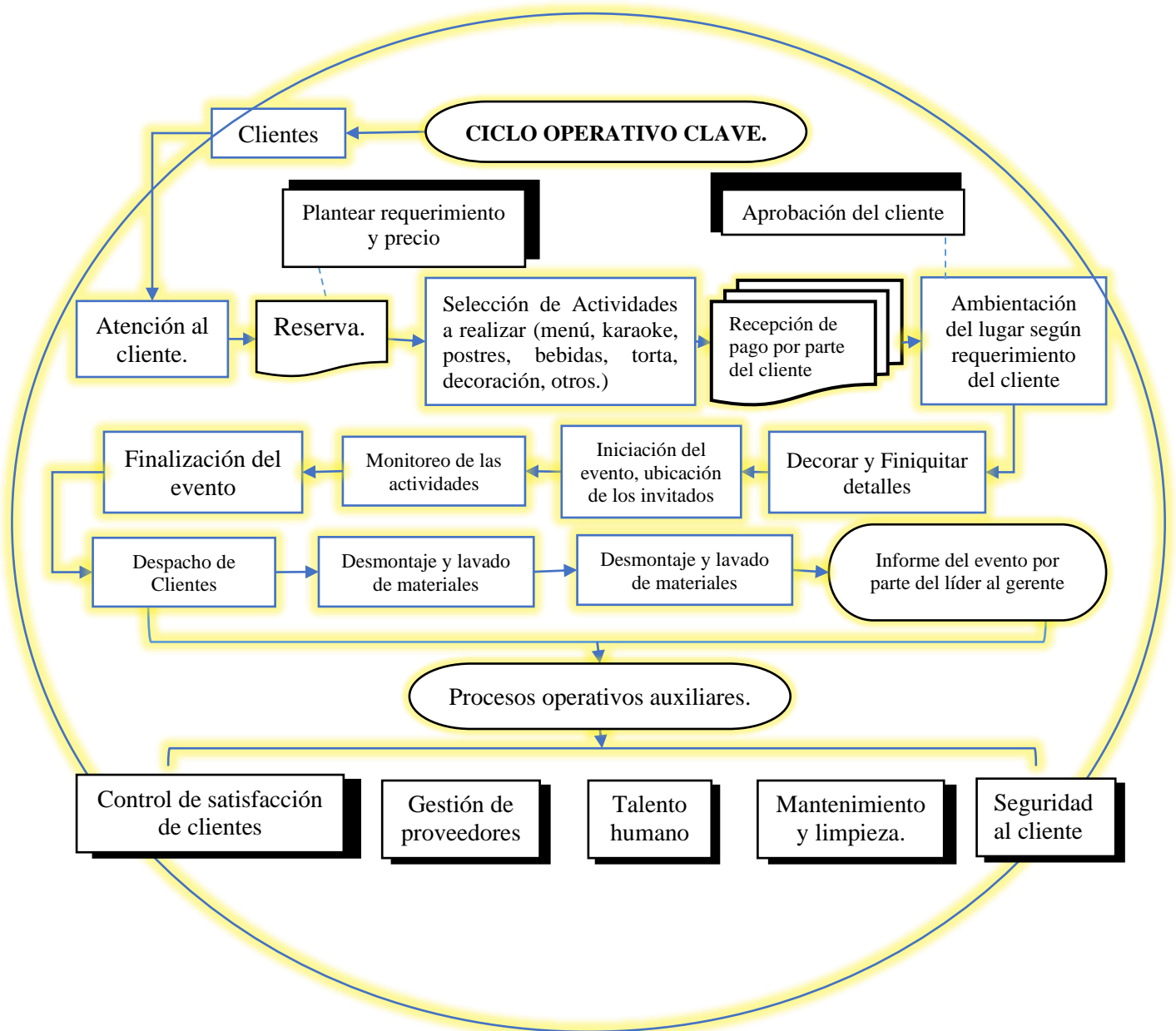
Flujograma de los Procesos del servicio de Lavandería de la Hostería.



Nota. La presente imagen proyecta el orden cíclico de cómo se va a llevar a cabo las operaciones del servicio de lavandería, desde la recepción de prendas hasta la entrega de las mismas al cliente que hace uso de este servicio que presenta la hostería, con sus respectivos procesos auxiliares que fortalecen la funcionalidad del mismo.

Imagen 13.

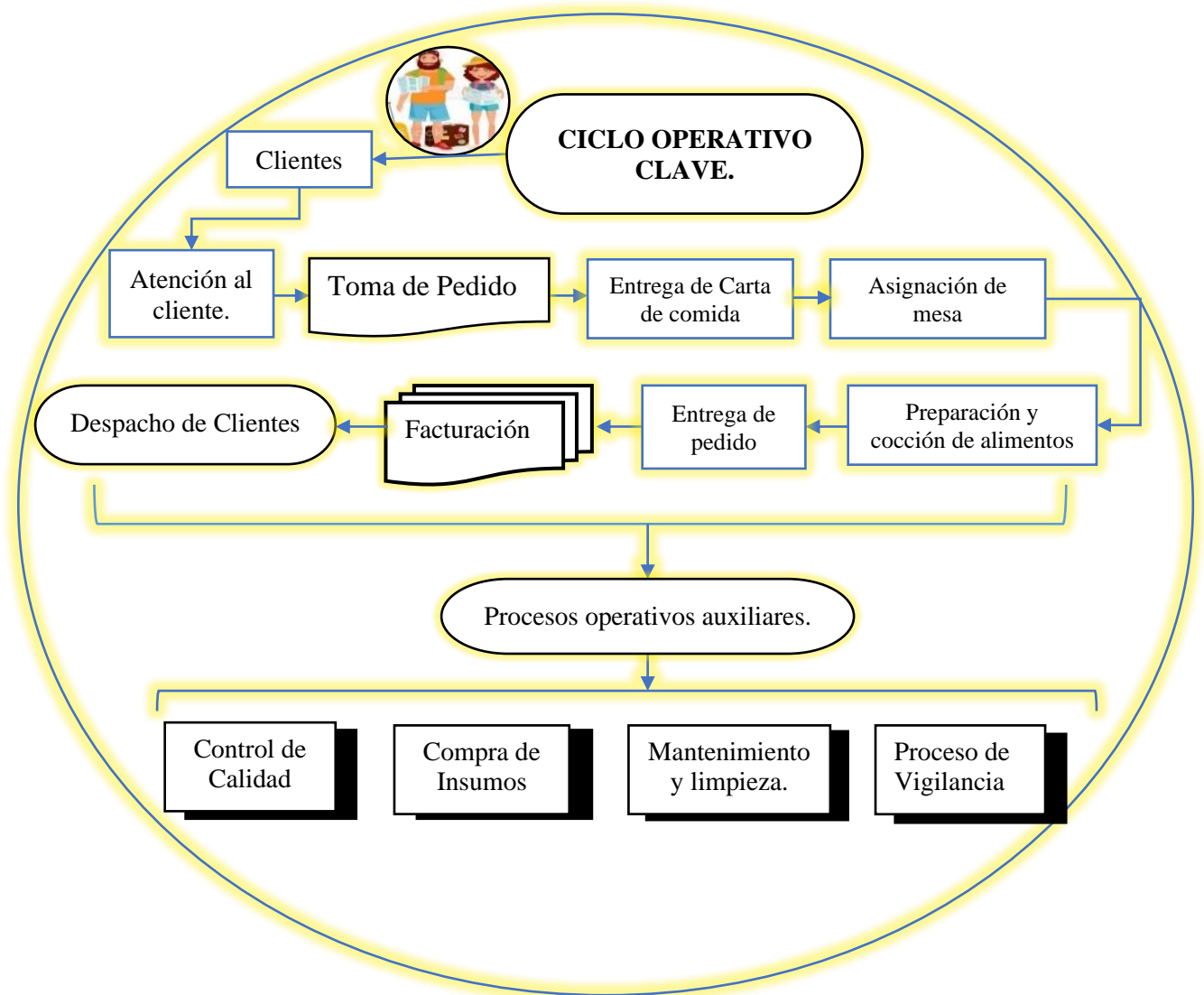
Flujograma de los Procesos del servicio de Catering de la Hostería.



Nota. La presente imagen proyecta el orden cíclico de cómo se va a llevar a cabo las operaciones del servicio de catering, desde la atención al cliente y puesta de conocimiento de la oferta del servicio, hasta la despedida del cliente que hace uso de los servicios que presenta la hostería, con sus respectivos procesos auxiliares que fortalecen la funcionalidad del mismo.

Imagen 14.

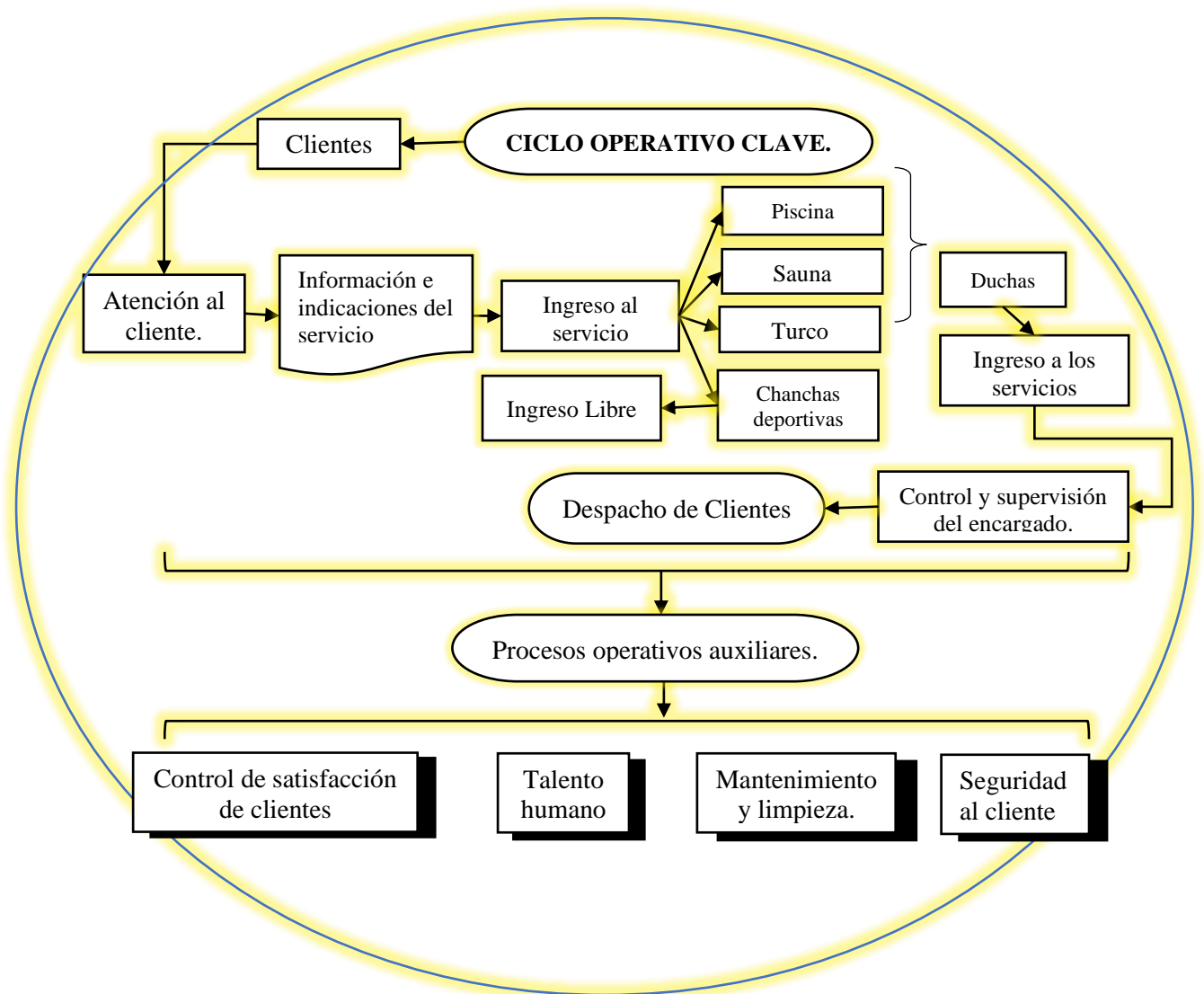
Flujograma de los Procesos del servicio de Restaurante de la Hostería.



Nota. La presente imagen proyecta el orden cíclico de cómo se va a llevar a cabo las operaciones del servicio de restaurante, como es presentación de carta, servicio y demás, como se expone en el flujograma, hasta la despedida del cliente que hace uso del servicio que presenta la hostería, con sus respectivos procesos auxiliares que fortalecen la funcionalidad del mismo.

Imagen 15.

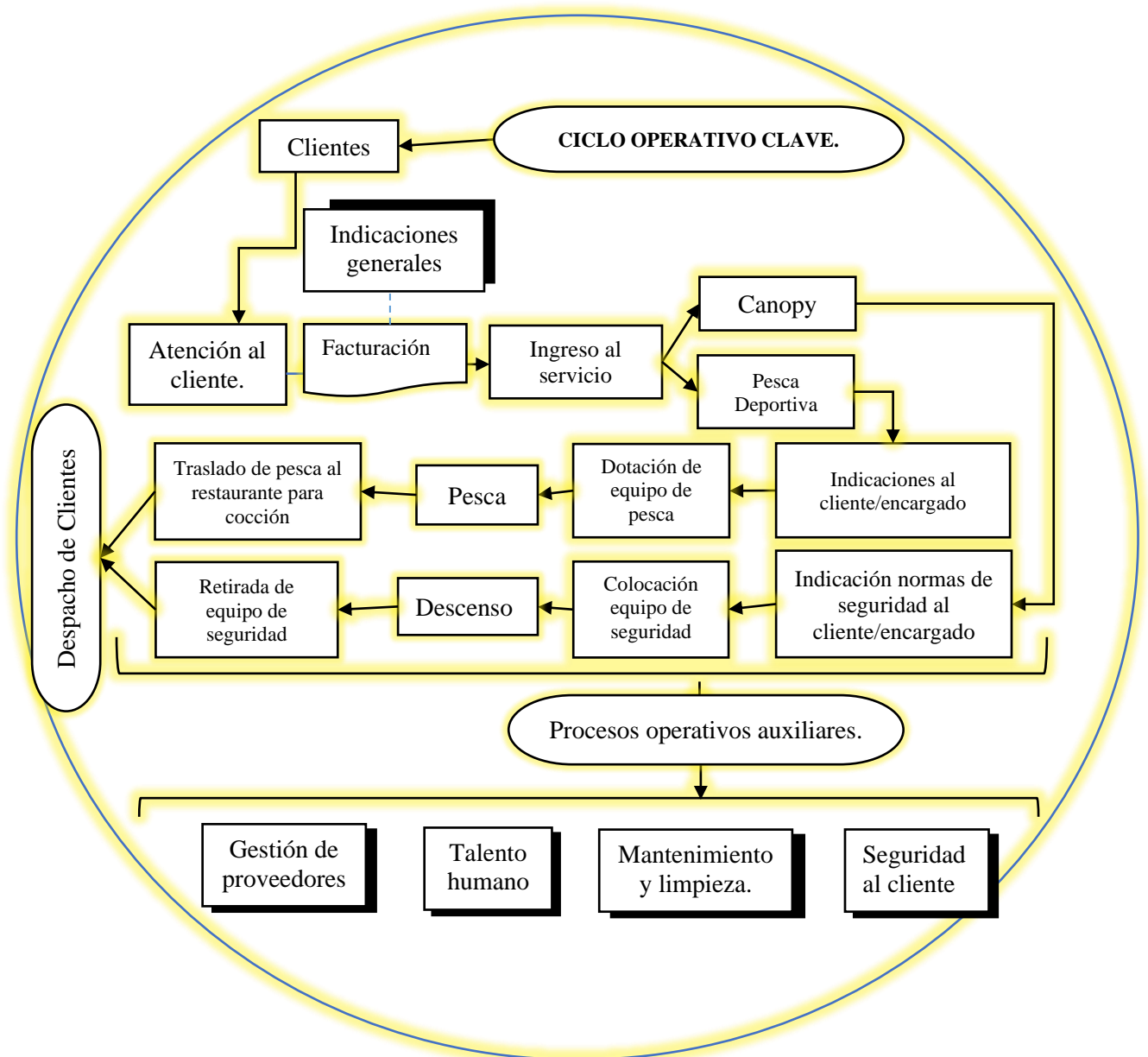
Flujograma de los Procesos del servicio de Zonas de Recreación de la Hostería.



Nota. La presente imagen proyecta el orden cíclico de cómo se va a llevar a cabo las operaciones del servicio en las zonas de recreación como son el uso de la piscina, sauna, turco y canchas, con sus respectivas indicaciones, y procesos, hasta el despacho del cliente que hace uso de estos servicios que presenta la hostería, cabe indicar que estos cuentan de igual manera con sus respectivos procesos auxiliares que fortalecen la funcionalidad del mismo.

Imagen 16.

Flujograma de los Procesos del servicio de Actividades de Ocio de la Hostería



Nota. La presente imagen proyecta el orden cíclico de cómo se va a llevar a cabo las operaciones del servicio de actividades de ocio comprendida de los servicios de canopy y pesca deportiva, con su respectivo flujo de proceso, hasta el despacho del cliente que hace uso de los servicios que presenta la hostería, cabe indicar que estos cuentan de igual manera con sus respectivos procesos auxiliares que fortalecen la funcionalidad del mismo.

Estudio Organizacional y legal

La empresa de servicios a establecerse estará bajo el régimen RIMPE Emprendedor cuya razón social será como persona natural obligada a llevar contabilidad, funcionará bajo la autorización del Servicio de Rentas Internas (SRI) y demás entes reguladores que permiten la operación normal de la hostería; será una empresa unipersonal.

Se inscribirá en el Servicio de Rentas Internas, con la razón social hostería “SAN VICENTE FERRER”, se registrará bajo la Ley RYMPE, el área de operatividad estará ubicado en Chuquiribamba; en el barrio El Carmelo, en la vía al puente negro.

La hostería tiene como objetivo principal la generación y comercialización del servicio de hospedaje, la misma que está basada en estándares de calidad, para brindar un servicio a las personas locales y turistas que desde diferentes puntos del país lleguen hacer uso de este servicio y a la vez que contribuya al desarrollo del país a través de la generación de fuentes de empleo y pago justo a sus empleados; y, en general la empresa tenga la capacidad de poder celebrar todo acto o contrato, civil y mercantil permitido por la Ley y relacionado con el objeto social principal.

Base legal.

La Hostería dentro de sus obligaciones formales con el Servicio de Rentas Internas (SRI) desarrollará sus actividades como negocio emprendedor presentando para ello facturas, documentos complementarios, liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios, así como comprobantes de retención en los casos que proceda. Tendrá dentro de su Factura (desglose del IVA). Leyenda: Contribuyente Régimen RIMPE, Declaraciones semestrales del IVA (julio y enero). La declaración del Impuesto a la Renta obligatoria y se realizará en el mes de marzo del siguiente ejercicio fiscal. No aplican cuotas mensuales. El pago se realiza una vez presentada la declaración respectiva (el monto depende del resultado de la liquidación del impuesto en cuestión).

Sin pasar por alto la base legal la hostería pretenderá cumplir a cabalidad su obligación por tal motivo se manejará bajo la siguiente normativa directa:

Base Legal.

- Constitución
- Ley de Turismo
- Ley de Régimen Tributario Interno.

- Reglamento General a la Ley de Turismo
- Reglamento General de Actividades Turísticas
- Reglamento de Alojamiento Turístico
- Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno
- Decreto ejecutivo N. 304.
- Resolución Nro. NAC-DGERCGC21-00000060.

Bases constitucionales que están normadas y de fiel cumplimiento que considerara la empresa de hostería “San Vicente Ferrer” y demás que son necesarias, pero con forme a la operatividad y demás responsabilidades ira acoplándose a las normas legales que no estén detalladas o consideradas.

Este proyecto de inversión va encaminado a satisfacer las necesidades de los clientes de la parroquia Chuquiribamba como a turistas de las diferentes zonas del país, también busca impulsar el turismo rural y la interacción con el medio ambiente. Por consiguiente, la organización será conformada bajo una base legal de cumplir con los diferentes permisos, habilitantes y requisitos que contribuirán a demostrar la transparencia legal que tiene la empresa de acuerdo al siguiente detalle:

Licencia Única de Actividades Económicas – LUAE

Patente Municipal. Requisitos para obtener Patente de Personas Naturales según el Municipio de Loja:

- Copia de RUC actualizado.
- Declaraciones del impuesto a la Renta IVA O RISE, según sea el caso.
- Copia de pago de tasa Bomberos.

Permiso de uso de suelo o certificado de uso de suelo. Para efectos de obtener dicho trámite de acuerdo al municipio de Loja se debe de presentar la documentación que se detalla a continuación:

- Solicitud en papel para trámites administrativos (adquirir en ventanilla de recaudaciones) dirigida al jefe de:
 - Centro Histórico si está dentro del casco céntrico de la ciudad.
 - Regulación y control urbano si esta FUERA de casco céntrico de la ciudad.

- Copia de cédula de identidad y certificado de votación del propietario del negocio
- Copia del pago del impuesto Predial vigente (lugar donde se encuentra el local).
- Copia de los permisos de funcionamiento a partir del año 2013.

Aprobación de planos. Se emite por el municipio de Loja a partir de cumplir con la presentación de la siguiente documentación que serán entregados en Archivo General en una carpeta azul:

- Solicitud en papel para trámites administrativos (adquirir en ventanilla de recaudaciones) dirigida al jefe de:
 - Centro Histórico si está dentro del casco céntrico de la ciudad.
 - Regulación y control urbano si esta fuera de casco céntrico de la ciudad.
- Certificado de Regulación Urbana o línea de fábrica con los documentos habilitantes
- Copia de cédula del propietario o proyectista
- Planos arquitectónicos: incluirá firmas de propietario y proyectista con número de registro municipal
- Fotografías del estado actual del predio y su entorno.
- Código postal conferido por Correos del Ecuador – Loja.
- En caso de requerirse estudios complementarios la Jefatura de Regulación y control Urbano emitirá el oficio de requerimiento posterior a la revisión de planos.
- En caso de Ampliaciones y Remodelaciones, se deberá adjuntar copia de los planos aprobados para construcción existente.

Permiso de construcción definitivo.

- Solicitud en papel municipal dirigida al Jefe de Regulación y Control Urbano.
- Planos aprobados con los documentos habilitantes.
- Formulario del permiso de construcción y del INEC, este último llenado por el interesado para el cual tenemos:
 - Carta de compromiso.
 - Contrato de dirección técnica
 - Permiso de construcción

Permiso De Funcionamiento Del Cuerpo De Bomberos Del Municipio De Loja.

Dentro de los Requisitos para tramitar o renovar el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos del municipio de Loja tenemos los que presentar la siguiente documentación:

- Copia del pago que realiza en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- Copia del RUC actualizado.
- Comprar formulario “Solicitud de Inspección” en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- Extintor de 2 kilos de PQS. (Dependiendo del tipo de local).
- Certificado de Viabilidad, para negocios nuevos, otorgado por el Departamento de Regulación y Control Urbano del GAD Municipal.
- Adquirir adhesivo para colocar en el extintor.
- Permiso del año anterior.

Permiso Anual De Funcionamiento. Los requisitos generales para locales comerciales son los siguientes:

- Solicitud dirigida al Director de Higiene en papel valorado de la Institución (Hoja-adquirir en ventanilla Nro. 12 de recaudaciones hacer constar la dirección exacta, correo electrónico y teléfonos.
- Fotocopia de la cédula de identidad.
- Formulario de permiso de funcionamiento (Adquirir en ventanilla Nro. 12 de recaudaciones).
- Certificados de pago de la patente municipal e impuestos a los activos totales.
- Carné de salud de todas las personas que laboran en el negocio, (Otorgado por el Policlínico Municipal de conformidad a los establecido en la Ordenanza Municipal).
- Ficha de calificación e informe de inspección. (este documento no se receptorá en archivo y se otorgará una vez realizada la inspección por parte de la Jefatura de Higiene, previo a otorgar el Permiso Anual).

Una vez cumplida la presentación de la documentación antes expuesta la empresa se registrará bajo la denominación de Persona Natural obligado a llevar Contabilidad, de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI). Mediante el cual se procederá a obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) que se lo solicita en el SRI y está conformado por 13 dígitos. El RUC

del negocio será de la siguiente manera: 1104170103001 perteneciente al Sr. Lenin Raúl Enríquez Díaz. La denominación del negocio será HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER”

Una vez inscrito en el RUC, se puede obtener los comprobantes de ventas autorizados por el SRI, mismo que ayudan a respaldar las transacciones del negocio. Así mismo ya se puede realizar las declaraciones de impuestos, como también el pago de los impuestos que son importantes para contribuir con el desarrollo del país.

Estructura Organizacional

En toda actividad organizada es fundamental el planteamiento una división del trabajo y una coordinación de aquellas tareas necesarias para llegar a obtener el trabajo final o producto.

Todo este panorama lleva a distribuir, asignar y coordinar las tareas dentro de la Hostería “SAN VICENTE FERRER”. Es por ello que se ha planteado una planificación estratégica que servirá como línea de acción para la buena operatividad y funcionalidad por lo que se detalla lo siguiente:

Misión

Somos una organización que ofrecer servicios de hospedaje de calidad, adecuados a las necesidades de nuestro mercado objetivo, con atención ágil y personalizada, garantizando confort y contribuyendo así al desarrollo de la localidad y el país.

Visión

La Hostería “San Vicente Ferrer”, será una de las empresas líderes en el negocio del hospedaje cómodo, divertido y relajante en la parroquia de Chuquiribamba, guiados por sus valores como Honestidad, calidad, calidez, responsabilidad e innovación, satisfaciendo a sus clientes, generando ganancias a sus propietarios y apoyando al desarrollo del país.

Valores, objetivos y principios

Para la Hostería “SAN VICENTE FERRER”, la formulación de sus Valores, objetivos y principios, y el dar a conocer a todos los miembros de la organización, le permitirá una interacción de todos cada uno de sus miembros en un solo enfoque, dirigidos hacia una meta y no hacia tareas, lo que facilita el logro de los objetivos organizacionales establecidos bajo los valores y objetivos establecidos.

Valores de la Hostería “SAN VICENTE FERRER”

- **Honestidad:** Nuestras acciones y decisiones están enmarcadas en la transparencia y conducta moral que nuestros clientes y propietario demandan.
- **Calidad:** La calidad de nuestros servicios de hospedaje nos define, y la satisfacción de nuestros clientes es el fin. Las conductas que debemos mantener son: eficiencia y eficacia.
- **Calidez:** Siempre con la predisposición de servir a nuestros clientes, con respeto y actitud positiva. Las conductas que debemos mantener son: vocación de servir y comunicación.
- **Responsabilidad:** La empresa está comprometida a contribuir con el desarrollo de la parroquia Chuquiribamba de manera sostenible y con respeto al medio ambiente que la rodea.
- **Innovación:** la empresa busca la innovación para que permita ofertar a los clientes algo totalmente diferente a la que están acostumbrados, y que al mismo tiempo le permite a la empresa situarse en un mercado diferente, donde las reglas de competencia no han sido dictadas por otros.

Por ello la hostería se manejará bajo los objetivos como:

- Mantener o aumentar la rentabilidad del negocio.
- Ofrecer un excelente servicio al cliente.
- Mantener los valores fundamentales de la empresa.
- Tener un crecimiento sostenible.
- Optimizar la gestión del cambio

Los principios bajo los cuales la organización se conducirá son:

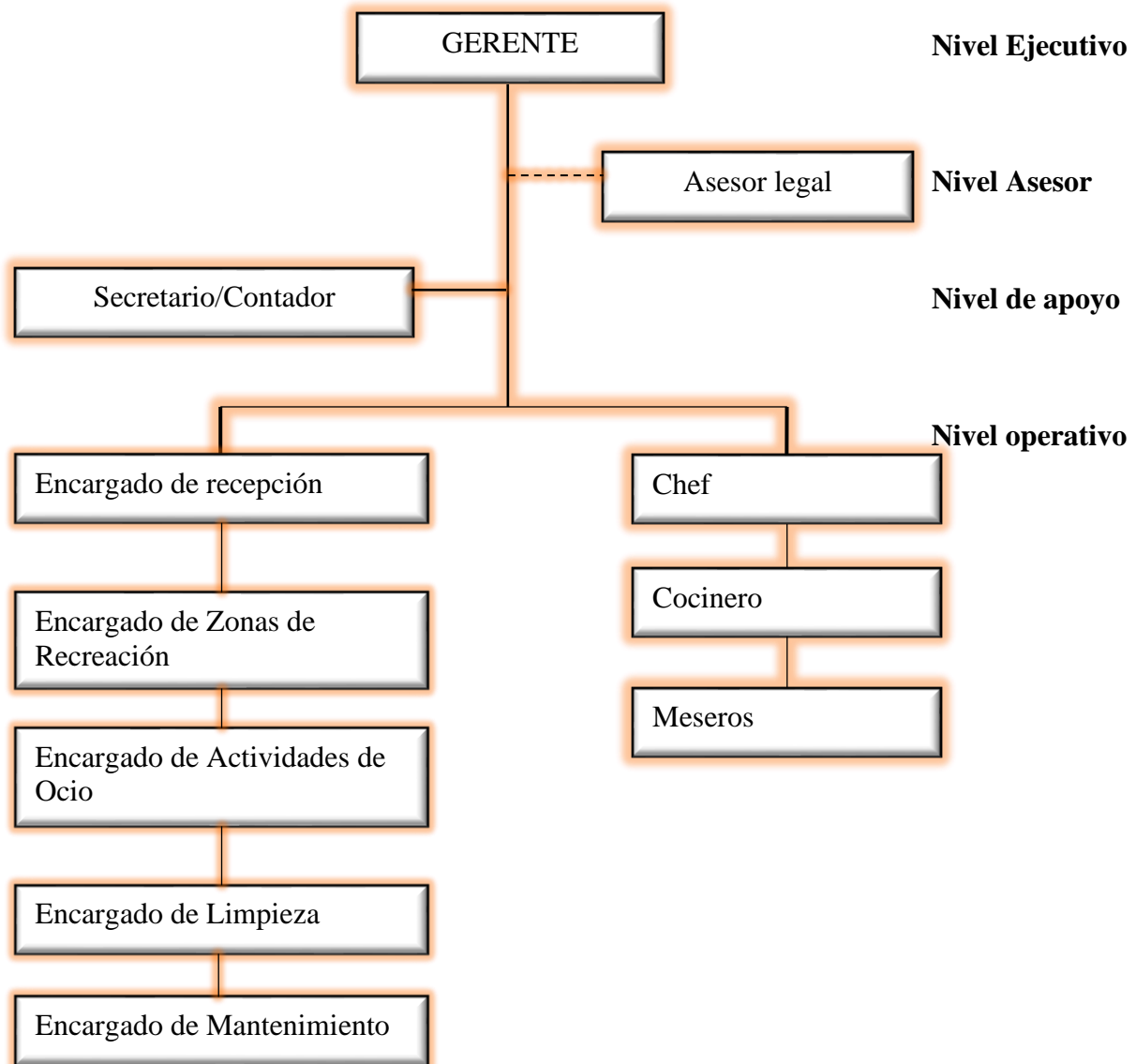
- Ser competitivos haciendo buen uso de los recursos de la empresa
- Desarrollo de los colaboradores
- Trabajo en equipo que permita que los empleados ayuden a encontrar soluciones a los problemas

Organigrama de la Hostería “SAN VICENTE FERRER”.

Es la representación gráfica de la estructura administrativa que muestra las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos de la autoridad, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

Imagen 17.

Organigrama Estructural



Nota. El organigrama es el de la hostería que cuenta con sus respectivos niveles jerárquicos.

Manual de Funciones

El Manual de Funciones constituye una fuente de información que revela las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la consecución de los objetivos planteados por la organización.

A continuación, se presenta el manual de funciones de la Hostería “SAN VICENTE FERRER” para el personal donde se detallará las responsabilidades que ejercerá el mismo de las diferentes áreas o departamentos de la empresa:

**HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER”
MANUAL DE FUNCIONES**



Identificación del cargo

| | |
|-----------------------------------------|---------------|
| Nombre del cargo | Gerente |
| Área | Gerencia |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Ninguno |
| En caso de ausencia lo sustituye | Administrador |

Objetivo principal

Velar por el logro de los objetivos institucionales direccionando las estrategias hacia la rentabilidad, posicionamiento y sostenimiento en el mercado, a través de la integración de todas las áreas de la hostería y el mantenimiento de un clima y cultura motivadora que proyecte los más altos niveles de excelencia, compromiso, eficiencia y competitividad.

Descripción del cargo

1. Representar judicial y legalmente a la Empresa ejerciendo las facultades generales y específicas que le confiera la Ley.
2. Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la hostería.
3. Diseñar e implementar estrategias o líneas de acción para el cumplimiento de las metas.
4. Planificar, organizar y mantener una imagen positiva de la Hostería “San Vicente Ferrer” ante la comunidad y miembros del equipo, propiciando los canales de comunicación necesarios que garanticen la receptividad y vigencia de la misma ante la opinión pública.
5. Garantizar el cumplimiento de las normas sanitarias, de seguridad laboral, de licencias y otras normas legales.
6. Fijar precio de negociación y descuento que es posible otorgar a los clientes.
7. Tomar decisiones.
8. Recibir informes de ventas y determinar cumplimiento de las metas.
9. Contribuir al mejoramiento del ambiente de trabajo mediante la colaboración, apoyo y respeto no solo de cada uno de los miembros de su grupo de trabajo sino también de la empresa.
10. Hacer crecer la hostería en calidad del servicio y experiencias que repercutan en el aumento de los ingresos y la productividad.
11. Buscar soluciones sensatas y productivas a disputas entre sus miembros de equipo, proveedores, clientes.
12. Saber establecer prioridades.

Relación del cargo con otras áreas

- Administración
- Contabilidad.
- Recepción.
- Cocina.
- Mantenimiento.
- Alojamiento.

Análisis del cargo

Requisitos intelectuales.

| | |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Educación | Contar con educación de nivel superior en Administración de empresas, Banca y finanzas o Contador Público Auditor o carreras afines. |
| Experiencia | Mínimo dos años de experiencia en empresas del mismo sector o en labores afines al cargo. |
| Habilidades | Actitudes |


| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y solución de problemas. • Capacidad de negociación. • Buen manejo de relaciones públicas. • Concentración e improvisación. • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad. • Innovación. • Buena comunicación escrita y oral. | <ul style="list-style-type: none"> • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Respetar el patrimonio cultural de la empresa, parroquia y la naturaleza. • Tener disposición para recibir capacitaciones. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Conocimientos Específicos

- Aspectos laborales legales, comerciales, tributarios, fiscales, de salud, de seguridad, sociales y ambientales, relacionados a la administración hotelera.
- Procesos y procedimientos administrativos y contables.
- Técnicas de definición de precios, productos y servicios.
- Técnicas de manejo de personal y equipos de trabajo.
- Procesos de mejora continua.
- Técnicas de negociación y administración de contratos.
- Vocabulario técnico del segmento turismo y hospitalidad.
- Técnicas de liderazgo y jefatura.
- Métodos de evaluación de desempeño de personal.
- Tipos, estructura y funcionamiento de los establecimientos de alojamiento.
- Técnicas de mercadeo.

Requisitos físicos

Estado físico aceptable, capacidad de análisis mental, psicoanalítico y coordinación psicomotriz; dispuesto para trabajo de oficina, excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización.

| HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” MANUAL DE FUNCIONES | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
|  | |
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | Administrador |
| Área | Administración |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Gerente |
| En caso de ausencia lo sustituye | Contador |
| Objetivo principal | |
| Apoyar a la gerencia en el logro de los objetivos institucionales, diseñando y direccionando las estrategias hacia la rentabilidad, posicionamiento y sostenimiento en el mercado, a través de la integración de todas las áreas de la empresa y el mantenimiento de un clima y cultura motivadora que proyecte los más altos niveles de excelencia, compromiso, eficiencia y competitividad. | |
| Descripción del cargo | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Relación manual gastos de caja general. 2. Revisión de informe de cocina. 3. Pedido a proveedores. 4. Pago de facturas. 5. Cotizaciones. | |

6. Cancelación de cuentas por cobrar en el sistema.
7. Coordinar los departamentos que conforman la empresa.
8. Idear tarifas promocionales.
9. Coordinar la organización de los eventos programados.
10. Analizar las opciones ofrecidas por los proveedores y determinar la más conveniente.
11. Realizar las compras de los productos a los proveedores.
12. Mantener relación y comunicación directa con clientes y proveedores a fin de promover la integración con la empresa y de esta manera fortalecer los campos de acción y estrategias planteadas.
13. Análisis y revisión de cartera de los clientes.
14. Efectuar el pedido de la mercancía a los proveedores.
15. Manejo de personal.
16. Representar la compañía en diversos eventos.
17. Presentar informes de gestión, de los logros alcanzados y estado de la empresa a gerencia.
18. Recibir y analizar informes.
19. Garantizar el flujo de información a todos los niveles de la empresa.
20. Realizar todas las actividades que el gerente y propietario consideren inherentes al cargo y necesarias para dar cumplimiento a los objetivos organizacionales.

Relación del cargo con otras áreas

- Gerencia.
- Contabilidad.
- Recepción.
- Cocina.
- Mantenimiento.
- Alojamiento

Análisis del cargo

Requisitos intelectuales.

| | |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Educación | Contar con educación de nivel superior en Administración de empresas, Banca y finanzas o Contador Público Auditor o carreras afines. |
| Experiencia | Mínimo dos años de experiencia en empresas del mismo sector o en labores afines al cargo. |

| Habilidades | Actitudes |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y solución de problemas. • Capacidad de negociación. • Buen manejo de relaciones públicas. • Concentración e improvisación. • Pro actividad. • Colaboración • Efectividad. • Innovación. • Liderazgo. | <ul style="list-style-type: none"> • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Respetar el patrimonio cultural de la empresa, parroquia y la naturaleza. • Tener disposición para recibir capacitaciones. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros. |

Conocimientos Específicos

- Aspectos laborales legales, comerciales, tributarios, fiscales, de salud, de seguridad, sociales y ambientales, relacionados a la administración hotelera.
- Procesos y procedimientos administrativos y contables.
- Técnicas de definición de precios, productos y servicios.

- Técnicas de manejo de personal y equipos de trabajo.
- Procesos de mejora continua.
- Técnicas de negociación y administración de contratos.
- Vocabulario técnico del segmento turismo y hospitalidad.
- Técnicas de liderazgo y jefatura.
- Métodos de evaluación de desempeño de personal.
- Tipos, estructura y funcionamiento de los establecimientos de alojamiento.
- Técnicas de mercadeo.

Requisitos físicos

Gran esfuerzo mental, dispuesto para trabajo de oficina, excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización.

| HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” MANUAL DE FUNCIONES | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | Contador |
| Área | Contabilidad |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Gerente |
| En caso de ausencia lo sustituye | Administrador |
| Objetivo principal | |
| Planificar y ordenar las actividades contables generadas por la operatividad de la hostería, controlando y verificando los procesos de registro, clasificación y contabilización del movimiento contable, a fin de garantizar que los estados financieros sean confiables y oportunos. | |
| Descripción del cargo | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Examina, clasifica, codifica y contabiliza, transferencias bancarias, nóminas de personal, notas de débito y créditos bancarios, cheques anulados y otros ingresos recibidos por el área administrativa. 2. Supervisa y dirige los análisis contables de las operaciones. 3. Manejar el archivo general del área contable. 4. Establecer los procedimientos para la gestión de la información financiera por medio de los registros contables. 5. Elabora y presenta informes técnicos. 6. Planifica y coordina las operaciones administrativas contables. 7. Coordina y supervisa las actividades de revisión, contabilización y codificación. 8. Controla la emisión y aprobación de órdenes de pago, cheques y otros. 9. Participa en la elaboración del presupuesto, memoria y cuenta de la unidad. 10. Revisa y firma las conciliaciones bancarias, balance de bienes, impuestos y gastos. 11. Revisa y verifica el proceso de conciliación bancaria. 12. Supervisa, controla y evalúa el personal a su cargo 13. Revisión y control de conciliación bancaria. 14. Manejar la cartera de la empresa. 15. Cuadrar la caja y revisarla. | |
| Relación del cargo con otras áreas | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Gerencia. • Administración | |
| Análisis del cargo | |



| Requisitos intelectuales. | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Educación | Contar con nivel de educación superior de Contabilidad más constantes actualizaciones. |
| Experiencia | Mínimo dos años de experiencia como contador en empresas del mismo sector o en labores afines al cargo. |
| Habilidades | Actitudes |
| <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de negociación. • Capacidad de análisis y solución de problemas. • Buen manejo de relaciones interpersonales. • Comunicación verbal. • Efectividad. | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir los entrenamientos. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. |
| Conocimientos específicos. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF y NIC). • Legislación Tributaria y Laboral. • Ley de Contrataciones del Estado. | |
| Requisitos físicos. | |
| Riesgos de enfermedades asociadas con el estrés, el permanecer tanto tiempo sentado (malas posturas), constante manejo del pc. | |

| HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” MANUAL DE FUNCIONES | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | Jefe Operativo |
| Área | Operativa |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Gerente |
| En caso de ausencia lo sustituye | Administrador |
| Objetivo principal | |
| Implementar los procesos y prácticas correctos en la organización formulando estrategias, mejorar el rendimiento, comprar material y recursos y asegurar el cumplimiento de las normas aplicables, actuar de mentor de los miembros de tu equipo, encontrar formas de aumentar la calidad del servicio de atención al cliente e implementar las mejores prácticas en todos los niveles. | |
| Descripción del cargo | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Gestionar la logística interna. 2. Desarrollar estrategias para la optimización de los procesos. 3. Velar por la viabilidad de los procesos. 4. Analizar los procesos. 5. Garantizar que todas las operaciones se lleven a cabo de un modo apropiado y rentable 6. Mejorar los sistemas, procesos y mejores prácticas de gestión operativa 7. Comprar materiales, planificar el inventario y supervisar la eficiencia del almacén 8. Ayudar para que los procesos de la organización sigan cumpliendo la ley 9. Formular objetivos estratégicos y operativos 10. Examinar datos financieros y usarlos para mejorar la rentabilidad 11. Gestionar presupuestos y previsiones 12. Realizar controles de calidad y controlar los KPI de producción | |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13. Contratar, formar y supervisar personal | |
| 14. Encontrar modos de aumentar la calidad del servicio de atención al cliente | |
| Relación del cargo con otras áreas | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Gerencia. • Administración | |
| Análisis del cargo | |
| Requisitos intelectuales. | |
| Educación | Contar con nivel de educación superior de Contabilidad más constantes actualizaciones. |
| Experiencia | Mínimo dos años de experiencia como contador en empresas del mismo sector o en labores afines al cargo. |
| Habilidades | Actitudes |
| <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de negociación. • Capacidad de análisis y solución de problemas. • Buen manejo de relaciones interpersonales. • Comunicación verbal. • Efectividad. | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir los entrenamientos. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. |
| Conocimientos específicos. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Economía. • Derecho. • Administración de Empresas. | |
| Requisitos físicos. | |
| Riesgos de enfermedades asociadas con el estrés, el permanecer tanto tiempo sentado (malas posturas), constante manejo del pc. | |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” | |
| MANUAL DE FUNCIONES | |
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | Recepcionista |
| Área | Recepción |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Gerente |
| En caso de ausencia lo sustituye | Administrador |
| Objetivo principal | |
| Se conecta operativamente todas las áreas de la hostería por ende su función es velar porque todo marche conforme a lo establecido y poder brindar un excelente servicio a los huéspedes, contribuyendo al logro de los objetivos empresariales. | |
| Descripción del cargo | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Recibir a los huéspedes con cortesía, recibir sus quejas y agradecimientos. 2. Darles a los huéspedes información referente a los servicios que presta como habitaciones, que se arriendan bicicletas, ofrece rutas turísticas y demás. 3. Hacer los check in y check out correspondientes. 4. Realizar arqueo de caja menor en un turno a otro, sin que existan faltantes. 5. Actualizar el turno con su respectivo nombre, fecha y turno que corresponde, así mismo el código. 6. Firmar el formato de asistencias al frente de su nombre. | |



7. Registrar cada movimiento (venta al contado o a crédito) en su turno y en el momento que suceda.
8. Velar porque nuestro espacio de trabajo y nuestro entorno permanezca siempre limpio y en orden.
9. Terminar tareas pendientes y extraordinarias.
10. Recordarles a nuestros proveedores que al finalizar el mes (día 30) deben pasar la cuenta de cobro de los productos pendientes por cancelar.
11. Ingresar en el sobre de remisión el dinero recibido y diligenciar al respaldo cada detalle, luego graparlo en el turno.
12. Resolver o aclarar dudas con respecto a la información registrada y si quedan pendientes hacerlo saber con soportes en mano al recepcionista que reciba el turno.
13. Facturación.
14. Realizar, confirmar y cancelar reservaciones de huéspedes de manera agradable, profesional y eficiente.
15. Realizar cualquier otra tarea asignada afín con el cargo.

Relación del cargo con otras áreas

- | | |
|------------------|---------------|
| • Administración | Cocina |
| • Mantenimiento | Ama de llaves |

Análisis del cargo

Requisitos intelectuales.

| | |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Educación | Técnico o Tecnólogo en administración, contabilidad y finanzas. |
| Experiencia | Mínimo seis meses de experiencia como recepcionista o cargos afines. |

| Habilidades | Actitudes |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de relaciones públicas. • Atención al detalle. • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir los entrenamientos. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros |

Conocimientos específicos.

- Técnicas de organización y planificación de cronogramas de trabajo
- Desarrollo de procedimientos operacionales
- Técnicas de liderazgo, jefatura; coordinación y supervisión de personas
- Técnicas de venta y servicio al cliente y de tarificación.

Requisitos físicos

Estado físico aceptable, capacidad de análisis mental, psicoanalítico y coordinación psicomotriz; además de excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización.

HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” MANUAL DE FUNCIONES

Identificación del cargo

| | |
|-------------------------|--------------------------------------------------------|
| Nombre del cargo | Encargado de Zonas de Recreación |
| Área | Áreas Recreacionales (piscina, sauna, turco y canchas) |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Jefe Operativo |



| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| En caso de ausencia lo sustituye | Encargado de Mantenimiento |
| Objetivo principal | |
| Atender con auténtico espíritu de servicio y hospitalidad a todos los clientes por igual, mediante la buena planeación, dirección, coordinación y supervisión de labores profesionales, técnicas, administrativas y operativas en las zonas de recreación, en las cuales debe aplicar los principios teóricos y prácticos. | |
| Descripción del cargo | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Hacer reparaciones y construcciones sencillas. 2. Responder por el mantenimiento y conservación de los elementos de trabajo a su cargo. 3. Llevar una relación de los trabajos realizados. 4. Ejecutar trabajos de instalación, mantenimiento y reparaciones eléctricas. Preparar el material necesario para desarrollar su trabajo: productos, utensilios, maquinaria, etc. 5. Controlar en la portería la entrada y salida de personas, vehículos y objetos. 6. Recibir y entregar la correspondencia que llega al plantel. 7. Cumplir la jornada laboral legalmente establecida. 8. Cumplir las demás funciones que le sean asignadas de acuerdo con la naturaleza del cargo. 9. Responder por el aseo y cuidado de las zonas o áreas que le sean asignadas. 10. Responder por los elementos utilizados para la ejecución de las tareas. 11. Informar sobre cualquier novedad en la zona o en los equipos bajo su cuidado. 12. Cumplir la jornada laboral legalmente establecida. | |
| Relación del cargo con otras áreas | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Administración • Cocina • Mantenimiento • Ama de llaves | |
| Análisis del cargo | |
| Requisitos intelectuales. | |
| Educación | Mínimo bachiller, que tenga conocimientos y experiencia en cuidado del cargo requerido. |
| Experiencia | Mínimo 1 año en tareas afines con el cargo. |
| Habilidades | Actitudes |
| <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de relaciones públicas. • Atención al detalle. • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad • Agilidad | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir los entrenamientos. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros |
| Conocimientos específicos. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Curso de mantenimiento de piscinas y salvavidas • Capacidad para manejar maquinaria y equipos de piscina, sauna, turco y canchas. • Familiaridad con las fichas de datos de seguridad de materiales. • Integridad. | |
| Requisitos físicos | |
| Estado físico aceptable, capacidad de análisis mental, sicoanalítico y coordinación psicomotriz; además de excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización. | |

**HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER”
MANUAL DE FUNCIONES**



Identificación del cargo

| | |
|-----------------------------------------|----------------------------------|
| Nombre del cargo | Encargado de Actividades de Ocio |
| Área | Limpieza |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Jefe Operativo |
| En caso de ausencia lo sustituye | Jefe Operativo |

Objetivo principal

Atender con auténtico espíritu de servicio y hospitalidad a todos los clientes por igual, ocupándose de planificar, organizar, promover, facilitar y desarrollar instalaciones de ocio y recreo, buscando en todo momento la mejor forma de atender las necesidades de los huéspedes durante su estancia en la hostería.

Descripción del cargo

1. Analizar los problemas y utilizar un sentido objetivo para tomar decisiones rápidas.
2. Pensar con estrategia, con una perspectiva amplia, teniendo en cuenta los posibles efectos de sus decisiones a largo plazo.
3. Delegar, lo que aumentará la confianza, la motivación, el sentido de la responsabilidad y la participación de los demás.
4. Responder y gestionar cambios, se tendrá que ser flexible y adaptable, por si se requiere revisar las planificaciones establecidas en algún momento.
5. Establecer metas personales y organizacionales, dar prioridad a las distintas tareas y trabajar con plazos.
6. Establecer y gestionar presupuestos.
7. Comprender y, en ocasiones, redactar informes financieros.

Relación del cargo con otras áreas

- Administración
- Cocina
- Mantenimiento
- Ama de llaves

Análisis del cargo

Requisitos intelectuales.

| | |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Educación | Mínimo bachiller, que tenga conocimientos y experiencia en el arreglo de habitaciones. |
| Experiencia | Mínimo dos meses en tareas afines con el cargo. |

| Habilidades | Actitudes |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de relaciones públicas. • Atención al detalle. • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad • Agilidad | <ul style="list-style-type: none"> • Aptitudes para la escucha. • Aptitudes para la gestión de cambios. • Aptitudes para la planificación. • Capacidad para priorizar tareas. • Capacidad para trabajar en equipo. • Capacidades organizativas. • Capaz de pensar estratégicamente. |

Conocimientos específicos.

- Capacidad de organización para la gestión de los recursos humanos y físicos.
- Habilidades escritas.
- Fuertes habilidades de gestión del tiempo.
- Fuertes habilidades de negociación y de presentación.

- Habilidades numéricas generales.
- Conocimientos básicos de TIC y habilidades para trabajar por cuenta propia.

Requisitos físicos

Estado físico aceptable, capacidad de análisis mental, psicoanalítico y coordinación psicomotriz; además de excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización.

| HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” MANUAL DE FUNCIONES | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | Encargado de limpieza (conserje) |
| Área | Limpieza |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Jefe Operativo |
| En caso de ausencia lo sustituye | Jefe Operativo |
| Objetivo principal | |
| Atender con auténtico espíritu de servicio y hospitalidad a todos los clientes por igual, manteniendo limpias a conciencia las habitaciones y áreas públicas, y buscando en todo momento la mejor forma de atender las necesidades de los huéspedes durante su estancia en la hostería. | |
| Descripción del cargo | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Preparar el material necesario para desarrollar su trabajo: productos, utensilios, maquinaria, etc. 2. Limpiar y arreglar las habitaciones y zonas comunes del hotel, comprobando el buen estado de las instalaciones y el mobiliario. 3. Dejar detallitos en las habitaciones de los huéspedes más asiduos o importantes para que se sientan bienvenidos, con previa autorización 4. Atender al cliente mientras permanezca alojado. 5. Procesar los objetos perdidos. 6. Deberá tener en cuenta las quejas y reclamaciones de los huéspedes, además de hacérselo saber a administración y satisfacer las peticiones de estos cuando esté a su alcance. 7. Recoger y limpiar los materiales propios de su trabajo, enviando a lavandería la ropa sucia. 8. Revisar el estado de la lencería. 9. Reportar los desperfectos y/o fallas de habitaciones o áreas asignadas. 10. Revisar que los cuartos estén dotados y en orden. 11. Mantener buena apariencia personal. 12. Comprobar si el cliente se ha llevado algo y comunicarlo, por teléfono a recepción. 13. Reposición de suministros. 14. Mantener actualizado el inventario de suministros y reportar cuando sea necesario abastecerlo. | |
| Relación del cargo con otras áreas | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Administración • Cocina • Mantenimiento • Ama de llaves | |
| Análisis del cargo | |
| Requisitos intelectuales. | |



| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Educación | Mínimo bachiller, que tenga conocimientos y experiencia en el arreglo de habitaciones. |
| Experiencia | Mínimo dos meses en tareas afines con el cargo. |
| Habilidades | Actitudes |
| <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de relaciones públicas. • Atención al detalle. • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad • Agilidad | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir los entrenamientos. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros |
| Conocimientos específicos. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para manejar maquinaria y equipos livianos y pesados. • Conocimiento de suministros y productos químicos de limpieza. • Familiaridad con las fichas de datos de seguridad de materiales. • Integridad. | |
| Requisitos físicos | |
| Buen estado físico, excelente coordinación motriz; además de excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización. | |

| HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” MANUAL DE FUNCIONES | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | Encargado de Mantenimiento |
| Área | Mantenimiento |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Jefe Operativo |
| En caso de ausencia lo sustituye | Encargado de las Zonas de Recreación. |
| Objetivo principal | |
| El objetivo es garantizar que las instalaciones de la empresa estén bien cuidadas y que sean adecuadas para apoyar las operaciones de instalación, reparación y mantenimiento de los equipos e instalaciones de la empresa. | |
| Descripción del cargo | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Preparar el material necesario para desarrollar su trabajo: productos, utensilios, maquinaria, etc. 2. Llevar a cabo inspecciones de las instalaciones para identificar y solucionar problemas 3. Comprobar los sistemas hidráulicos y eléctricos de los edificios para asegurar la funcionalidad. 4. Planificar y supervisar todas las actividades de instalación y reparación. 5. Asignar carga de trabajo y supervisar al personal de mantenimiento (vigilantes, conserjes, etc.) 6. Supervisar el inventario de los equipos y hacer pedidos cuando sea necesario. 7. Supervisar los gastos y controlar el presupuesto para el mantenimiento. 8. Gestionar las relaciones con los contratistas y proveedores de servicios. 9. Conservar registros de mantenimiento e informar de las actividades cotidianas. 10. Asegurarse de que se cumplan las políticas de salud y de seguridad. | |
| Relación del cargo con otras áreas | |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Administración • Cocina • Mantenimiento • Ama de llaves | |
| Análisis del cargo | |
| Requisitos intelectuales. | |
| Educación | Mínimo bachiller, que tenga conocimientos y experiencia en mantenimiento de equipos y materiales. |
| Experiencia | Mínimo 1 año en tareas afines con el cargo. |
| Habilidades | Actitudes |
| <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de relaciones públicas. • Atención al detalle. • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad • Agilidad | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir las capacitaciones. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros |
| Conocimientos específicos. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para manejar maquinaria y equipos livianos y pesados. • Conocimiento de suministros y productos químicos de limpieza. • Familiaridad con las fichas de datos de seguridad de materiales. • Integridad. • conocimiento de sistemas de electricidad y de tuberías. • Carpintería y otras especialidades. • Conocimiento de todos los procesos de mantenimiento. • Conocimiento de las normativas de salud y seguridad. | |
| Requisitos físicos | |
| Buen estado físico, excelente coordinación motriz; además de excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización. | |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” | |
| MANUAL DE FUNCIONES | |
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | Chef |
| Área | Cocina |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Administrador |
| En caso de ausencia lo sustituye | Cocinero |
| Objetivo principal | |
| Elaborar platos con dedicación, amor, excelente calidad que exalten los productos típicos de la parroquia, así como de la región que satisfagan a los huéspedes y los lleve a vivir una historia que contar. | |
| Descripción del cargo | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Organizar la cocina de manera óptima y eficaz. • Hacer los pedidos de materia prima. • Velar por el buen uso de la maquinarias y recursos. | |



| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar los menús. • Capacitar al personal a su cargo. • Dirigir y planificar el conjunto de actividades de su área. • Realizar inventarios, controles de materiales, mercancía de uso en el departamento de su responsabilidad. • Asesorar a la gerencia en la compra de los equipos. • Gestionar el tiempo de cocinado y preparación de los alimentos. • Mantener y seguir normas de salud, higiene y seguridad alimentaria. | |
| Relación del cargo con otras áreas | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Administración • Recepción | |
| Análisis del cargo | |
| Requisitos intelectuales. | |
| Educación | Profesional en gastronomía. |
| Experiencia | Mínimo dos años como chef en empresas del sector o afines. |
| Habilidades | Actitudes |
| <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de relaciones públicas. • Atención al detalle. • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad • Agilidad • Innovación | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir los entrenamientos. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros |
| Conocimientos específicos. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Seguridad industrial; • Ingredientes, variedad, sazón de productos e insumos básicos de la cocina; • Técnicas de preparación, técnicas de cocción, disposición, montaje y presentación de platos, técnicas de servicio; • Técnicas de aprovechamiento, porcionamiento de alimentos y sustitución de ingredientes, que resulten en pérdidas mínimas; • Técnicas de combinación de alimentos de acuerdo con color, textura, aroma, paladar y aspecto visual; • Aspectos básicos de nutrición y dietas alimenticias; • Principales tipos, estructura y funcionamiento de establecimientos de alimentación y tipos de servicio y presentación de platos; • Maquinaria, equipos y utensilios de cocina; • Términos técnicos nacionales e internacionales de gastronomía; • Requisitos de higiene y presentación personal adecuados a la ocupación. | |
| Requisitos físicos | |
| Buen estado físico, capacidad de análisis mental, psicoanalítico, coordinación motriz; además de excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización. | |

**HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER”
MANUAL DE FUNCIONES**



Identificación del cargo

| | |
|-----------------------------------------|----------|
| Nombre del cargo | Cocinero |
| Área | Cocina |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Chef |
| En caso de ausencia lo sustituye | Chef |

Objetivo principal

Colaborar y reemplazar al chef cuando sea necesario elaborando platos con dedicación, amor, excelente calidad que exalten los productos típicos de la región que satisfagan a los huéspedes y los lleve a vivir una historia que contar.

Descripción del cargo

- Realizar las funciones del chef cuando esté no está.
- Organizar la cocina de manera óptima y eficaz.
- Mantener limpia el área de trabajo.
- Lavar la loza y el área en general constantemente.
- Velar por el buen uso de la maquinarias y recursos.
- Mantener y seguir normas de salud, higiene y seguridad alimentaria.
- Realizar otras actividades asignadas afines con su cargo.

Relación del cargo con otras áreas

- Administración
- Recepción

Análisis del cargo

Requisitos intelectuales.

| | |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Educación | Técnico o tecnólogo en cocina. |
| Experiencia | Mínimo un año como asistente de cocina en empresas del sector o cargos afines. |

| Habilidades | Actitudes |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de relaciones públicas. • Atención al detalle. • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad • Agilidad • Innovación | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir los entrenamientos. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros |

Conocimientos específicos.

- Prácticas administrativas de planificación.
- Elaboración de presupuesto.
- Análisis y control de costos y resultados.
- Administración de la producción.
- Principios básicos de gestión de procesos en la producción de alimentos y bebidas.
- Principios de administración de alimentos y bebidas.
- Técnicas de administración del recurso humano, herramientas de gestión.
- Manejo de indicadores de gestión y cumplimiento de metas.
- Procesos para selección, entrenamiento y evaluación de personal.
- Creación de planes de capacitación para los integrantes del grupo.

- Recetas básicas de la cocina nacional e internacional para los varios tipos de servicio.

Requisitos físicos

Buen estado físico, capacidad de análisis mental, psicoanalítico, coordinación motriz; además de excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización.

| HOSTERÍA “SAN VICENTE FERRER” MANUAL DE FUNCIONES | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Identificación del cargo | |
| Nombre del cargo | Mesero |
| Área | Atención al Cliente |
| Número de cargos | 1 |
| Jefe inmediato | Chef |
| En caso de ausencia lo sustituye | Mesero |
| Objetivo principal | |
| Atender a los huéspedes proporcionándoles el servicio de alimentos, bebidas y asistencia durante su estancia en el restaurante, de conformidad con las políticas y estándares de calidad e higiene y seguridad establecidos por la organización. | |
| Descripción del cargo | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Saludar al cliente a su llegada. 2. Recordar el nombre y los gustos de los clientes habituales. 3. Adáptese al tiempo del cliente, si el cliente tiene prisa actúa con prontitud, si el cliente se muestra relajado, no le hagas sentir que tienes prisa por terminar la interacción. 4. Preparar mesas, con mantel, cubertería, vajilla y copas limpias. 5. Recibir y sentar a los clientes y entregarles la carta. 6. Aprenderse los platillos del menú, sobre todo cómo se hace, qué lleva y si está muy condimentado o no. 7. Informar a los clientes acerca de los platos especiales del día, responder a preguntas sobre la carta y hacer recomendaciones según se soliciten. 8. Tomar nota de los pedidos de comida o bebida de los clientes. 9. Memorizar, anotar o pedir las órdenes de los clientes en ordenadores, y pasar las órdenes a la cocina. 10. Servir alimentos y bebidas a clientes. 11. Servir platos especiales en las mesas según lo solicitado. 12. Comprobar con los clientes que están contentos y solucionar cualquier problema. 13. Preparar cuentas, presentarlas a los clientes y manejar dinero o pagos con tarjeta de crédito. 14. Preparar los salones para eventos dejando listas las mesas, las sillas, los vasos, etc. 15. Vaciar, limpiar mesas y mostradores, llevando platos, vasos y vajilla a la cocina para que sean lavados. 16. Estar pendiente de sus clientes, para que no tengan que recurrir a ninguna señal o ademán. 17. Atender reclamaciones, en el caso de que se produzcan. 18. No olvidar agradecerle su visita, mencionar que el hotel es su casa y que estaremos contentos de poder atenderle en otra ocasión. | |



19. Llevar los room service.
20. Actuar de botones en ocasión que sea necesario.
21. Entregar las habitaciones a los huéspedes.
22. Hacer montaje de los eventos que se realicen en las distintas áreas del hotel.
23. Realizar actividades asignadas por su superior afines con el cargo.

Relación del cargo con otras áreas

- Administración
- Recepción

Análisis del cargo

Requisitos intelectuales.

| | |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Educación | Técnico o tecnólogo en mesa y bar, atención al cliente. |
| Experiencia | Mínimo seis meses como mesero en empresas del sector o cargos afines. |

| Habilidades | Actitudes |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de relaciones sociales. • Atención al detalle. • Excelente comunicación oral • Pro actividad. • Dinamismo. • Efectividad • Agilidad • Innovación | <ul style="list-style-type: none"> • Tener disposición para recibir los entrenamientos. • Tener sentido de pertenencia. • Buena actitud ante los cambios. • Buena actitud ante el cumplimiento de las reglas. • Atención, trato y respeto con los demás compañeros |

Conocimientos específicos.

- Tipos de servicio a la mesa y al cliente según puntos de venta.
- Normas de etiqueta a la mesa y en el salón.
- Preparación básica de alimentos y bebidas.
- Técnicas para servir bebidas, licores, bajativos, digestivos y vino.
- Procedimientos de emergencia.
- Requisitos de higiene personal adecuados a la ocupación.
- Operación de los equipos de salón y comedor, cafetería, lugar donde se preparan alimentos ligeros y procedimientos de seguridad.
- Técnicas de comunicación en el servicio.
- Técnicas de trabajo en equipo.
- Técnicas de servicio.

Requisitos físicos

Buen estado físico, capacidad de análisis mental, sicoanalítico, coordinación motriz; además de excelente presentación personal acorde a los estándares de la organización.

Estudio Económico – Financiero

El estudio económico – financiero para la creación de la empresa de servicios de hostería en la parroquia Chuquiribamba, se enfoca en determinar cuáles son los materiales, mano de obra y la capacidad instalada demandada para estructurar la empresa, calculando para el efecto los costos tanto de producción, de administración, financieros como de ventas necesarios para determinar el monto total de la inversión que se va a realizar y de igual forma las fuentes de financiamiento que se requiere, haciendo énfasis en los organismos o personas de quienes se va a obtener el dinero para proceder a invertir y generar el servicio.

Inversiones

Son los gastos que se generan con el propósito de tener una solides y utilidad financiera futura. Mediante una propuesta de trabajo técnica-económica misma de coadyuva a resolver una necesidad con el manejo de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Cuyos objetivos se enfocan en aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida del inversor como de la una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo, los principales ámbitos a tener en cuenta en la inversión son los siguientes.

Inversión en Activos Fijos

La inversión fija del proyecto consiste en la adquisición de activos fijos o activos no corrientes, afines a la actividad productiva o comercial de una empresa, ya sean: instalaciones, maquinaria, edificios, local comercial, patentes, equipo de cómputo, entre otros, brindando riqueza, y con ello incorpora un valor añadido, para su inicio de operación.

En la siguiente tabla se presenta el listado de los activos fijos en los cuales va invertir la Hostería “San Vicente Ferrer”:

Infraestructura. - Para poder llevar a cabo la operatividad de la empresa de servicio de hostería se requiere de un área de producción, carga y descarga de materiales, bodega y estacionamiento, área administrativa (gerencia y contabilidad); en el área de producción se realizará 1 estructura total de (2.727,45 m²) a un costo total de \$ 128.396,39 se detalla en la siguiente tabla a continuación:

Tabla 51.*Presupuesto de Infraestructura y Obras Físicas a Construir*

| Balance de Infraestructura y Obras Físicas a Construir | | | | |
|---------------------------------------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|----------------------|
| Descripción | U. medida | Cantidad | Valor M2 | Costo Total |
| Planta de producción | metros 2 | 409,81 | \$ 147,00 | \$ 60.242,07 |
| Oficinas (gerencia, administración, contabilidad) | metros 2 | 45,00 | \$ 45,00 | \$ 2.025,00 |
| Recepción | metros 2 | 11,60 | \$ 12,00 | \$ 139,20 |
| Cocina | metros 2 | 18,00 | \$ 13,00 | \$ 234,00 |
| Salón 1 | metros 2 | 50,00 | \$ 15,00 | \$ 750,00 |
| Salón 2 | metros 2 | 300,00 | \$ 17,00 | \$ 5.100,00 |
| Baños | metros 2 | 35,00 | \$ 12,00 | \$ 420,00 |
| Gradas | metros 2 | 6,96 | \$ 7,00 | \$ 48,72 |
| Habitaciones | metros 2 | 395,00 | \$ 42,00 | \$ 16.590,00 |
| Piscina | metros 2 | 125,00 | \$ 35,00 | \$ 4.375,00 |
| Sauna y turco | metros 2 | 12,00 | \$ 50,00 | \$ 600,00 |
| Canchas deportivas | metros 2 | 500,00 | \$ 29,00 | \$ 14.500,00 |
| Lugares de esparcimiento | metros 2 | 419,08 | \$ 30,00 | \$ 12.572,40 |
| Parqueadero | metros 2 | 400,00 | \$ 27,00 | \$ 10.800,00 |
| Costo Total | | 2727,45 | | \$ 128.396,39 |

Nota. La tabla muestra los detalles correspondientes en cuanto respecta el presupuesto para la construcción de la infraestructura y obras físicas de la hostería “San Vicente Ferrer”

Cuadro 16.*Fórmula para Obtener la Depreciación de Infraestructura y Obras Físicas*

$$Depreciación = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$Depreciación = \frac{128.396,39 - 6.419,82}{20}$$

$$Depreciación = \frac{121.976,57}{20}$$

$$Depreciación = 6.098,83$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal de la infraestructura y obras físicas.

Tabla 52.*Depreciación De Infraestructura Y Obras Físicas*

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | |
|-------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|
| Tabla de depreciación de Infraestructura | | | |
| Método de depreciación: | | Lineal | |
| Costo de Infraestructura: | | \$ | 128.396,39 |
| Valor Residual: | | \$ | 6.419,82 |
| Porcentaje de Depreciación: | | 5% | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD |
| 0 | | | \$ 128.396,39 |
| 1 | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 | \$ 122.297,56 |
| 2 | \$ 6.098,83 | \$ 12.197,66 | \$ 116.198,73 |
| 3 | \$ 6.098,83 | \$ 18.296,49 | \$ 110.099,90 |
| 4 | \$ 6.098,83 | \$ 24.395,31 | \$ 104.001,08 |
| 5 | \$ 6.098,83 | \$ 30.494,14 | \$ 97.902,25 |
| 6 | \$ 6.098,83 | \$ 36.592,97 | \$ 91.803,42 |
| 7 | \$ 6.098,83 | \$ 42.691,80 | \$ 85.704,59 |
| 8 | \$ 6.098,83 | \$ 48.790,63 | \$ 79.605,76 |
| 9 | \$ 6.098,83 | \$ 54.889,46 | \$ 73.506,93 |
| 10 | \$ 6.098,83 | \$ 60.988,29 | \$ 67.408,10 |
| 11 | \$ 6.098,83 | \$ 67.087,11 | \$ 61.309,28 |
| 12 | \$ 6.098,83 | \$ 73.185,94 | \$ 55.210,45 |
| 13 | \$ 6.098,83 | \$ 79.284,77 | \$ 49.111,62 |
| 14 | \$ 6.098,83 | \$ 85.383,60 | \$ 43.012,79 |
| 15 | \$ 6.098,83 | \$ 91.482,43 | \$ 36.913,96 |
| 16 | \$ 6.098,83 | \$ 97.581,26 | \$ 30.815,13 |
| 17 | \$ 6.098,83 | \$ 103.680,08 | \$ 24.716,31 |
| 18 | \$ 6.098,83 | \$ 109.778,91 | \$ 18.617,48 |
| 19 | \$ 6.098,83 | \$ 115.877,74 | \$ 12.518,65 |
| 20 | \$ 6.098,83 | \$ 121.976,57 | \$ 6.419,82 |

Nota. En la tabla muestra la depreciación de *Infraestructura Y Obras Físicas* que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro 16.

Maquinaria y Equipo. – Necesario para la operatividad de áreas que necesariamente requiere la adquisición de las mismas que posteriormente se irán ubicando conforme se necesiten es por ello que se detalla la maquinaria y equipo a adquirirse:

Tabla 53.*Presupuesto de Maquinaria y Equipo*

| Maquinaria y Equipo | | | |
|-------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|
| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
| Cerradura de puerta interior de dormitorio con llave. | 15 | \$ 18,00 | \$ 270,00 |
| Ionizador Athena | 2 | \$ 45,00 | \$ 90,00 |
| Corta cestos stilhl HS4527CC 45CM 18P | 1 | \$ 70,00 | \$ 70,00 |
| Bombas de calor para piscina, hidromasaje. | 2 | \$ 1.980,00 | \$ 3.960,00 |
| Generador de vapor para baño sauna y turco 220v | 1 | \$ 1.200,00 | \$ 1.200,00 |
| Motobomba de fumigar Stihl, modelo sr 430 25 litros | 1 | \$ 135,00 | \$ 135,00 |
| Calefones instamatic | 2 | \$ 380,00 | \$ 760,00 |
| Tv Smart de 32 pulgadas | 12 | \$ 245,00 | \$ 2.940,00 |
| Batidora pedestal | 1 | \$ 75,00 | \$ 75,00 |
| Refrigeradora SAMSUNG RT29K500JS8 300 Litros | 1 | \$ 680,00 | \$ 680,00 |
| Microondas electro lux 31 ltrs | 1 | \$ 90,00 | \$ 90,00 |
| Cocina industria 3 quemadores | 1 | \$ 700,00 | \$ 700,00 |
| Aspiradora karcher VC1900 Watts D00210 | 1 | \$ 180,00 | \$ 180,00 |
| Lavadora de ropa Samsung wa -17f716ddvnsung | 1 | \$ 540,00 | \$ 540,00 |
| Lavadora de ropa blanca 40 lb | 1 | \$ 384,00 | \$ 384,00 |
| Secadora de ropa a gas blanca 44 lb | 1 | \$ 640,00 | \$ 640,00 |
| Costo Total | | | \$ 12.714,00 |

Nota. La tabla detalla la maquinaria y equipo a adquirirse para la operatividad de la hostería.

Cuadro 17.

Fórmula para Obtener la Depreciación de Maquinaria y Equipo

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{12.714,00 - 1.271,40}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{11.442,60}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 1.144,26$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal de Maquinaria y Equipo.

Tabla 54.*Depreciación De Maquinaria y Equipo*

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|
| Tabla de depreciación de Maquinaria y Equipo | | | |
| Método de depreciación: | Lineal | | |
| Costo de Equipo de Maquinaria y Equipo: | \$ | 12.714,00 | |
| Valor Residual: | \$ | 1.271,40 | |
| Porcentaje de Depreciación: | 10% | | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD |
| 0 | | | \$ 12.714,00 |
| 1 | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 | \$ 11.569,74 |
| 2 | \$ 1.144,26 | \$ 2.288,52 | \$ 10.425,48 |
| 3 | \$ 1.144,26 | \$ 3.432,78 | \$ 9.281,22 |
| 4 | \$ 1.144,26 | \$ 4.577,04 | \$ 8.136,96 |
| 5 | \$ 1.144,26 | \$ 5.721,30 | \$ 6.992,70 |
| 6 | \$ 1.144,26 | \$ 6.865,56 | \$ 5.848,44 |
| 7 | \$ 1.144,26 | \$ 8.009,82 | \$ 4.704,18 |
| 8 | \$ 1.144,26 | \$ 9.154,08 | \$ 3.559,92 |
| 9 | \$ 1.144,26 | \$ 10.298,34 | \$ 2.415,66 |
| 10 | \$ 1.144,26 | \$ 11.442,60 | \$ 1.271,40 |

Nota. En la tabla muestra la depreciación de Maquinaria y Equipo que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 17.

Equipo de computación. - Son los instrumentos tecnológicos necesarios para llevar a diario las actividades administrativas de la empresa, a continuación, se detalla en la siguiente tabla el detalle de las adquisiciones que se desea efectuar.

Tabla 55.*Presupuesto de Equipo de Computación*

| Equipo De Computación | | | |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
| Computador de escritorio marca hp | 3 | \$ 820,00 | \$ 2.460,00 |
| Impresora Epson L4160 | 2 | \$ 360,00 | \$ 720,00 |
| Equipo de repartidor de internet | 3 | \$ 120,00 | \$ 360,00 |
| Costo Total | | | \$ 3.540,00 |

Nota. La tabla muestra el equipo de computación necesario para las operaciones administrativas de la hostería.

Cuadro 18.

Fórmula para Obtener la Depreciación de Equipo de Computación

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{3.540,00 - 1.179,88}{3}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{2.360,12}{3}$$

$$\text{Depreciación} = 786,71$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal del Equipo de Computación.

Tabla 56.

Depreciación De Equipo de Computación

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | | |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|----------|
| Tabla de depreciación de Equipo de Computación | | | | |
| Método de depreciación: | | Lineal | | |
| Costo de Equipo de Computación: | | \$ | 3.540,00 | |
| Valor Residual: | | \$ | 1.179,88 | |
| Porcentaje de Depreciación: | | 33,33% | | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD | |
| 0 | | | \$ | 3.540,00 |
| 1 | \$ 786,71 | \$ 786,71 | \$ | 2.753,29 |
| 2 | \$ 786,71 | \$ 1.573,42 | \$ | 1.966,58 |
| 3 | \$ 786,71 | \$ 2.360,13 | \$ | 1.179,87 |

Nota. En la tabla muestra la depreciación del Equipo de Computación que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 18.

Software Contable. - Es de gran relevancia puesto que el mismo provee al personal administrativo llevar de manera eficiente y competente poder llevar la información contable y financiera de manera ordenada y a disposición en cualquier momento en el que se requiera la información.

Tabla 57.*Presupuesto de Software Contable*

| Software Contable | | | |
|--------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
| Software Contable Sofía | 1 | \$ 2.100,00 | \$ 2.100,00 |
| Costo Total | | | \$ 2.100,00 |

Nota. La tabla muestra el software contable que requerirá la hostería.

Cuadro 19.*Fórmula para Obtener la Depreciación del Software Contable*

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{2.100,00 - 699,93}{3}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{1.400,07}{3}$$

$$\text{Depreciación} = 466,69$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal del Software Contable.

Tabla 58.*Depreciación Del Software Contable*

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | | |
|---------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|--|
| Tabla de depreciación de Software Contable | | | | |
| Método de depreciación: | Lineal | | | |
| Costo de Software Contable: | \$ | 2.100,00 | | |
| Valor Residual: | \$ | 699,93 | | |
| Porcentaje de Depreciación: | 33,33% | | | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD | |
| 0 | | | \$ 2.100,00 | |
| 1 | \$ 466,69 | \$ 466,69 | \$ 1.633,31 | |
| 2 | \$ 466,69 | \$ 933,38 | \$ 1.166,62 | |
| 3 | \$ 466,69 | \$ 1.400,07 | \$ 699,93 | |

Nota. En la tabla muestra la depreciación del Software Contable que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 19.

Equipo de Vigilancia. - Son los bienes que serán utilizados por el área de vigilancia, con la finalidad de que puedan hacer el seguimiento minucioso de los acontecimientos de actividades que vayan atentar a la integridad de los clientes o personal administrativo, así mismo precautelar la integridad física de los bienes muebles de la hostería.

Tabla 59.

Presupuesto de Equipo de Vigilancia

| Equipo de Vigilancia | | | |
|------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
| Cámaras de vigilancia | 10 | \$ 94,00 | \$ 940,00 |
| Disco duro externo 6 TB | 1 | \$ 460,00 | \$ 460,00 |
| Televisor 120 pulg Panasonic | 1 | \$ 785,00 | \$ 785,00 |
| Radios comunicadores | 5 | \$ 45,00 | \$ 225,00 |
| Linterna | 7 | \$ 4,00 | \$ 28,00 |
| Costo Total | | | \$ 2.438,00 |

Nota. La tabla detalla los equipos de vigilancia a adquirirse para poder llevar la vigilancia en la hostería.

Cuadro 20.

Fórmula para Obtener la Depreciación del Equipo de Vigilancia

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{2.438,00 - 243,80}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{2.194,20}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 219,42$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal del Equipo de Vigilancia.

Tabla 60.*Depreciación Del Equipo de Vigilancia*

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|
| Tabla de depreciación de Equipo de Seguridad y Vigilancia | | | |
| Método de depreciación: | | Lineal | |
| Costo de Equipo de Seguridad y Vigilancia: | | \$ | 2.438,00 |
| Valor Residual: | | \$ | 243,80 |
| Porcentaje de Depreciación: | | 10% | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD |
| 0 | | | \$ 2.438,00 |
| 1 | \$ 219,42 | \$ 219,42 | \$ 2.218,58 |
| 2 | \$ 219,42 | \$ 438,84 | \$ 1.999,16 |
| 3 | \$ 219,42 | \$ 658,26 | \$ 1.779,74 |
| 4 | \$ 219,42 | \$ 877,68 | \$ 1.560,32 |
| 5 | \$ 219,42 | \$ 1.097,10 | \$ 1.340,90 |
| 6 | \$ 219,42 | \$ 1.316,52 | \$ 1.121,48 |
| 7 | \$ 219,42 | \$ 1.535,94 | \$ 902,06 |
| 8 | \$ 219,42 | \$ 1.755,36 | \$ 682,64 |
| 9 | \$ 219,42 | \$ 1.974,78 | \$ 463,22 |
| 10 | \$ 219,42 | \$ 2.194,20 | \$ 243,80 |

Nota. En la tabla muestra la depreciación del Equipo de Vigilancia que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 20.

Equipo de Seguridad. - Son los bienes que serán utilizados para actividades de Canopy miso que precautela la integridad de los clientes que hacen uso del servicio en la hostería.

Tabla 61.*Presupuesto de Equipo de Seguridad*

| Equipo De Seguridad | | | |
|----------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
| Arnés | 8 | \$ 12,00 | \$ 96,00 |
| Polea | 8 | \$ 25,00 | \$ 200,00 |
| Mosquetón | 8 | \$ 8,00 | \$ 64,00 |
| Líneas de vida | 8 | \$ 9,40 | \$ 75,20 |
| Casco | 8 | \$ 18,00 | \$ 144,00 |

| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
|----------------------------------------------------------|----------|----------------|------------------|
| Tirolesas y pasos de cables seguridad de 6 a 7 (200mtrs) | 2 | \$ 200,00 | \$ 400,00 |
| Costo Total | | | \$ 979,20 |

Nota. La tabla muestra a detalle los equipos de seguridad que se requiere para la actividad del canopy que ofertara la hostería.

Cuadro 21.

Fórmula para Obtener la Depreciación del Equipo de Seguridad

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{979,20 - 97,92}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{881,28}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 88,13$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal del Equipo de Seguridad.

Tabla 62.

Depreciación Del Equipo de Seguridad

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | | |
|-----------------------------------------------------|------------------------|----------------------------|-----------------------------------------|--|
| Tabla de depreciación de Equipo de Seguridad | | | | |
| Método de depreciación: | | Lineal | | |
| Costo de Equipo de Seguridad y Vigilancia: | | \$ 979,20 | | |
| Valor Residual: | | \$ 97,92 | | |
| Porcentaje de Depreciación: | | 10% | | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD | |
| | | | \$ 979,20 | |
| 1 | \$ 88,13 | \$ 88,13 | \$ 891,07 | |
| 2 | \$ 88,13 | \$ 176,26 | \$ 802,94 | |
| 3 | \$ 88,13 | \$ 264,38 | \$ 714,82 | |
| 4 | \$ 88,13 | \$ 352,51 | \$ 626,69 | |
| 5 | \$ 88,13 | \$ 440,64 | \$ 538,56 | |

| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD |
|-----------------|------------------------|----------------------------|-----------------------------------------|
| 6 | \$ 88,13 | \$ 528,77 | \$ 450,43 |
| 7 | \$ 88,13 | \$ 616,90 | \$ 362,30 |
| 8 | \$ 88,13 | \$ 705,02 | \$ 274,18 |
| 9 | \$ 88,13 | \$ 793,15 | \$ 186,05 |
| 10 | \$ 88,13 | \$ 881,28 | \$ 97,92 |

Nota. En la tabla muestra la depreciación del Equipo de Seguridad que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 21.

Equipo de Habitación. - Son aquellos equipos necesarios para la adecuación de los interiores de las habitaciones como también para poder dar un enfoque de elegancia y seguridad con los equipos a adquirirse, para más detalle se presenta a continuación:

Tabla 63.

Presupuesto de Enseres y Materiales de Habitación

| Enseres y Materiales de Habitación | | | |
|---------------------------------------------------|----------|----------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Precio | Costo Total |
| Sets de 4 almohadas acolchadas 35x100 cm | 20 | \$ 14,00 | \$ 280,00 |
| Juegos de sábanas satín 100% algodón 2 plazas | 23 | \$ 39,00 | \$ 897,00 |
| Juegos de cortinas color verde, beige, marrón. | 20 | \$ 42,30 | \$ 846,00 |
| Edredones de 2 plazas | 20 | \$ 40,00 | \$ 800,00 |
| Juegos de toallas | 30 | \$ 14,90 | \$ 447,00 |
| Cobertores de baño | 15 | \$ 19,00 | \$ 285,00 |
| Teléfono Panasonic sencillo | 13 | \$ 17,30 | \$ 224,90 |
| Dispensador de jabón | 15 | \$ 17,00 | \$ 255,00 |
| Lámparas colgantes | 20 | \$ 46,00 | \$ 920,00 |
| Veladores café oscuro | 13 | \$ 30,00 | \$ 390,00 |
| Costo Total | | | \$ 5.344,90 |

Nota. La tabla detalla todos los enseres y materiales de habitación necesarios para la puesta en marcha de la hostería.

Cuadro 22.

Fórmula para Obtener la Depreciación de Enseres y Materiales de Habitación

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{1.789,90 - 178,99}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{1.610,91}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 161,09$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal de Enseres y Materiales de Habitación de los 4 últimos productos de la tabla N° 49.

Tabla 64.

Depreciación de Enseres y Materiales de Habitación

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | | |
|------------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|--|
| Tabla de depreciación de Equipo de Habitación | | | | |
| Método de depreciación: | | Lineal | | |
| Costo de Equipo de Habitación: | | \$ | 1.789,90 | |
| Valor Residual: | | \$ | 178,99 | |
| Porcentaje de Depreciación: | | 10% | | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD | |
| | | | \$ 1.789,90 | |
| 1 | \$ 161,09 | \$ 161,09 | \$ 1.628,81 | |
| 2 | \$ 161,09 | \$ 322,18 | \$ 1.467,72 | |
| 3 | \$ 161,09 | \$ 483,27 | \$ 1.306,63 | |
| 4 | \$ 161,09 | \$ 644,36 | \$ 1.145,54 | |
| 5 | \$ 161,09 | \$ 805,46 | \$ 984,45 | |
| 6 | \$ 161,09 | \$ 966,55 | \$ 823,35 | |
| 7 | \$ 161,09 | \$ 1.127,64 | \$ 662,26 | |
| 8 | \$ 161,09 | \$ 1.288,73 | \$ 501,17 | |
| 9 | \$ 161,09 | \$ 1.449,82 | \$ 340,08 | |
| 10 | \$ 161,09 | \$ 1.610,91 | \$ 178,99 | |

Nota. En la tabla muestra la depreciación de Enseres y Materiales de Habitación que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 22.

Equipo de Cocina. – Aquellos equipos que son de importancia para la puesta en marcha de la hostería en especial del área de cocina, para los cuales se detallan los equipos que se emplearan para su uso diario dentro de esta área de trabajo:

Tabla 65.

Presupuesto de Equipo de Cocina

| Enseres y Materiales de Cocina | | | |
|----------------------------------------------------|-----------------|---------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Precio | Costo Total |
| Juegos de vajilla 12 piezas | 22 | \$ 36,00 | \$ 792,00 |
| Ollas de cocción lenta Hamilton beach | 3 | \$ 42,50 | \$ 127,50 |
| Sets juego de ollas umco 8 piezas acero inoxidable | 7 | \$ 48,00 | \$ 336,00 |
| Sartenes umco | 12 | \$ 6,90 | \$ 82,80 |
| Juegos de cuchillos de cocina Oster | 3 | \$ 19,80 | \$ 59,40 |
| Juegos de cubiertos 24 piezas | 10 | \$ 17,50 | \$ 175,00 |
| Juegos de utensilios tramontina de nylon negro | 5 | \$ 16,00 | \$ 80,00 |
| Manteles para restaurante 150x150 cm beige | 55 | \$ 7,50 | \$ 412,50 |
| Cilindros de gas | 8 | \$ 55,00 | \$ 440,00 |
| Cafetera Oster bvstem 4188-0 | 2 | \$ 60,00 | \$ 120,00 |
| Licuada Oster 46-55-013 3 velocidad | 2 | \$ 54,00 | \$ 108,00 |
| Exprimidor de cítricos industrial 1/2 hp exprim | 1 | \$ 80,00 | \$ 80,00 |
| Arrocera black & Decker rc- 503r | 4 | \$ 17,00 | \$ 68,00 |
| Vajilla opal deco *16 pz ovalada | 17 | \$ 26,00 | \$ 442,00 |
| Mini jarra indalum hierro enlozado .12 | 5 | \$ 3,50 | \$ 17,50 |
| Extractor Power juicer express blanco. | 2 | \$ 70,00 | \$ 140,00 |
| Costo Total | | | \$ 2.142,40 |

Nota. La tabla detalla todos los Equipos de Cocina necesarios para la puesta en marcha de la hostería.

Cuadro 23.

Fórmula para Obtener la Depreciación del Equipo de Cocina

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{2.142,40 - 214,24}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{1.928,16}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 192,82$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal del Equipo de Cocina.

Tabla 66.

Depreciación del Equipo de Cocina

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | | |
|--------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|--|
| Tabla de depreciación de Equipo de Cocina | | | | |
| Método de depreciación: | | Lineal | | |
| Costo de Equipo de Cocina: | | \$ | 2.142,40 | |
| Valor Residual: | | \$ | 214,24 | |
| Porcentaje de Depreciación: | | 10% | | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD | |
| 0 | | | \$ 2.142,40 | |
| 1 | \$ 192,82 | \$ 192,82 | \$ 1.949,58 | |
| 2 | \$ 192,82 | \$ 385,63 | \$ 1.756,77 | |
| 3 | \$ 192,82 | \$ 578,45 | \$ 1.563,95 | |
| 4 | \$ 192,82 | \$ 771,26 | \$ 1.371,14 | |
| 5 | \$ 192,82 | \$ 964,08 | \$ 1.178,32 | |
| 6 | \$ 192,82 | \$ 1.156,90 | \$ 985,50 | |
| 7 | \$ 192,82 | \$ 1.349,71 | \$ 792,69 | |
| 8 | \$ 192,82 | \$ 1.542,53 | \$ 599,87 | |
| 9 | \$ 192,82 | \$ 1.735,34 | \$ 407,06 | |
| 10 | \$ 192,82 | \$ 1.928,16 | \$ 214,24 | |

Nota. En la tabla muestra la depreciación del Equipo de Cocina que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 23.

Muebles y enseres. – Necesarios para el equipamiento de las diferentes áreas y departamentos de la hostería entre unas de ellas tenemos dormitorios, oficinas, por tanto, se detalla a continuación:

Tabla 67.*Presupuesto de Muebles y Enseres*

| Muebles Y Enseres | | | |
|------------------------------------------|-----------------|---------------|---------------------|
| Detalle | Cantidad | Precio | Costo Total |
| Escritorio para oficina de gerencia | 3 | \$ 315,00 | \$ 945,00 |
| Sofás mod de esq. der Florencia | 4 | \$ 485,82 | \$ 1.943,28 |
| Sillas Ibiza | 4 | \$ 127,92 | \$ 511,68 |
| Modular archivador para contabilidad | 2 | \$ 138,75 | \$ 277,50 |
| Sillón cajero | 2 | \$ 100,00 | \$ 200,00 |
| Closet de madera | 10 | \$ 590,00 | \$ 5.900,00 |
| Camas colineal modelo Capri 2 plza. | 12 | \$ 175,80 | \$ 2.109,60 |
| Colchón 2 plazas chaide imperial franjas | 12 | \$ 260,00 | \$ 3.120,00 |
| Costo Total | | | \$ 15.007,06 |

Nota. La tabla detalla todos los Muebles y Enseres necesarios para la puesta en marcha de la hostería.

Cuadro 24.*Fórmula para Obtener la Depreciación de Muebles y Enseres*

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{15.007,06 - 1.500,71}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{13.506,35}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 1.350,64$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal de Muebles y Enseres.

Tabla 68.*Depreciación de Muebles y Enseres*

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | |
|---------------------------------------------------|--------------|
| Tabla de depreciación de Muebles y Enseres | |
| Método de depreciación: | Lineal |
| Costo de Muebles y Enseres: | \$ 15.007,06 |
| Valor Residual: | \$ 1.500,71 |
| Porcentaje de Depreciación: | 10% |

| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD |
|-----------------|------------------------|----------------------------|-----------------------------------------|
| 0 | | | \$ 15.007,06 |
| 1 | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 | \$ 13.656,42 |
| 2 | \$ 1.350,64 | \$ 2.701,27 | \$ 12.305,79 |
| 3 | \$ 1.350,64 | \$ 4.051,91 | \$ 10.955,15 |
| 4 | \$ 1.350,64 | \$ 5.402,54 | \$ 9.604,52 |
| 5 | \$ 1.350,64 | \$ 6.753,18 | \$ 8.253,88 |
| 6 | \$ 1.350,64 | \$ 8.103,81 | \$ 6.903,25 |
| 7 | \$ 1.350,64 | \$ 9.454,45 | \$ 5.552,61 |
| 8 | \$ 1.350,64 | \$ 10.805,08 | \$ 4.201,98 |
| 9 | \$ 1.350,64 | \$ 12.155,72 | \$ 2.851,34 |
| 10 | \$ 1.350,64 | \$ 13.506,35 | \$ 1.500,71 |

Nota. En la tabla muestra la depreciación de Muebles y Enseres que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 24.

Vehículo. – Este bien será destinado para poder realizar las actividades del negocio, como adquisición de productos, retirar encomiendas o traslado de clientes.

Tabla 69.

Presupuesto de Vehículo

| Vehículo | | | |
|--------------------|----------|-------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Precio | Costo Total |
| JAC T8 PRO 2022 | 1 | \$26.791,00 | \$26.791,00 |
| Costo Total | | | \$26.791,00 |

Nota. La tabla muestra el presupuesto del vehículo, con su respectivo valor.

Cuadro 25.

Fórmula para Obtener la Depreciación de Vehículo

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{26.791,00 - 5.358,20}{5}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{21.432,80}{5}$$

$$\text{Depreciación} = 4.286,56$$

Nota. El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal de Vehículo.

Tabla 70.*Depreciación de Vehículo*

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | |
|------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|
| Tabla de depreciación de Vehículo | | | |
| Método de depreciación: | | Lineal | |
| Costo de Vehículo : | | \$ | 26.791,00 |
| Valor Residual: | | \$ | 5.358,20 |
| Porcentaje de Depreciación: | | 20% | |
| Periodo en años | Depreciación anual USD | Depreciación acumulada USD | Valor según libros al final del año USD |
| 0 | | | \$ 26.791,00 |
| 1 | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 | \$ 22.504,44 |
| 2 | \$ 4.286,56 | \$ 8.573,12 | \$ 18.217,88 |
| 3 | \$ 4.286,56 | \$ 12.859,68 | \$ 13.931,32 |
| 4 | \$ 4.286,56 | \$ 17.146,24 | \$ 9.644,76 |
| 5 | \$ 4.286,56 | \$ 21.432,80 | \$ 5.358,20 |

Nota. En la tabla muestra la depreciación de Vehículo que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro N° 25.

Total de Activos Fijos. - La suma total de todos los activos fijos que se dispone a adquirir por parte de la empresa de hostería.

Tabla 71.*Resumen Total de Inversión en Activos Fijos*

| Resumen Total de Activos Fijos | |
|---------------------------------------|---------------------|
| Activo | Valor Total |
| Infraestructura | \$128.396,39 |
| Maquinaria y Equipo | \$ 12.714,00 |
| Equipo de Computación | \$ 3.540,00 |
| Software Contable | \$ 2.100,00 |
| Equipo de Vigilancia | \$ 2.438,00 |
| Equipo de Seguridad | \$ 979,20 |
| Equipo de Habitación | \$ 5.344,90 |
| Equipo de Cocina | \$ 2.142,40 |
| Muebles y Enseres | \$ 15.007,06 |
| Vehículo | \$ 26.791,00 |
| Costo Total | \$172.661,95 |

Nota. La tabla representa el resumen de la inversión de activos fijos, datos tomados de los totales de las Tablas N° 51,53,55,57,59,61,63,65,67 y 69

Tabla 72.*Resumen de Depreciación de Activos Fijos*

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | | | | |
|-------------------------------------------------|--------------------|----------------|-----------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------------------|
| Resumen de Depreciación de Activos Fijos | | | | | | |
| Activo | Costo total | % Anual | Valor Residual | Años vida útil | Depreciación anual | Depreciación Mensual |
| Infraestructura | \$ 128.396,39 | 5% | \$6.419,82 | 20 años | \$ 6.098,83 | \$ 508,24 |
| Maquinaria y equipo | \$ 12.714,00 | 10% | \$1.271,40 | 10 años | \$ 1.144,26 | \$ 95,36 |
| Equipo de computación | \$ 3.540,00 | 33,33% | \$1.179,88 | 3 años | \$ 786,71 | \$ 65,56 |
| Software Contable | \$ 2.100,00 | 33,33% | \$ 699,93 | 3 años | \$ 466,69 | \$ 38,89 |
| Equipo de Vigilancia | \$ 2.438,00 | 10% | \$ 243,80 | 10 años | \$ 219,42 | \$ 18,29 |
| Equipo de Seguridad | \$ 979,20 | 10% | \$ 97,92 | 10 años | \$ 88,13 | \$ 7,34 |
| Equipo de habitación | \$ 1.789,90 | 10% | \$ 178,99 | 10 años | \$ 161,09 | \$ 13,42 |
| Equipo de cocina | \$ 2.142,40 | 10% | \$ 214,24 | 10 años | \$ 192,82 | \$ 16,07 |
| Muebles y Enseres | \$ 15.007,06 | 10% | \$1.500,71 | 10 años | \$ 1.350,64 | \$ 112,55 |
| Vehículo | \$ 26.791,00 | 20% | \$5.358,20 | 5 años | \$ 4.286,56 | \$ 357,21 |

Nota. En la tabla muestra el resumen de todas las depreciaciones de los activos fijos, datos tomados de las Tablas N° 51 hasta la 69.

Inversión en Activos Diferidos

Este tipo de inversión se refiere a las inversiones en bienes y servicio intangibles que son indispensables para el proyecto, pero no intervienen directamente en la producción a diferencia de las inversiones fijas, estas se encuentran sujetas a amortización y se recuperan a largo plazo, al igual que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

De tal forma que la hostería “San Vicente Ferrer” dentro de la inversión de activos diferidos tenemos a continuación:

Gastos de Constitución. - Representa todos los trámites necesarios que se encuentran establecidos por la ley, para poner en marcha la producción de la empresa, antes de su etapa de operación.

Tabla 73.*Presupuesto de Gastos de Constitución*

| Gastos de Constitución | | | |
|-------------------------------|-----------------|---------------|--------------------|
| Activos | Cantidad | Precio | Costo Total |
| Estudios Preliminares | 1 | \$ 1.500,00 | \$ 1.500,00 |
| Patente de funcionamiento | 1 | \$ 80,00 | \$ 80,00 |
| Gastos de organización | 1 | \$ 60,00 | \$ 60,00 |
| Imprevistos | 1 | \$ 150,00 | \$ 150,00 |
| Costo Total | | | \$ 1.790,00 |

Nota. En la tabla se muestra cada uno de los rubros que se necesitará para las inversiones en activos diferidos del negocio con sus respectivos valores.

Tabla 74.*Amortización de Activos Diferidos*

| Hostería "SAN VICENTE FERRER" | | | |
|---------------------------------------------------|------------------|-------------------------|-------------------------------|
| Tabla de Amortización de Activos Diferidos | | | |
| Detalle | Vida Útil | Valor de Activos | Valor Amortizado Anual |
| Activos Diferidos | 5 | \$1.790,00 | \$ 358,00 |
| Costo Total | | | \$ 358,00 |

Nota. En la tabla se muestra la amortización de las inversiones de los activos diferidos, con ayuda de los datos de la Tabla N° 73.

Total de Activos Diferidos. -La suma total de todos los activos diferidos necesarios para la puesta en marcha de la empresa.

Tabla 75.*Resumen Total de Inversión en Activos Diferidos*

| Resumen Total de activos diferidos | |
|-------------------------------------------|--------------------|
| Activo | Valor Total |
| Gastos de Constitución | \$ 1.790,00 |
| Costo Total | \$ 1.790,00 |

Nota. La tabla muestra el resumen total de la inversión en activos diferidos a realizarse por parte de la hostería.

Capital de trabajo

La inversión en activos circulantes es necesaria para poder financiar algunos rubros para el negocio y para determinar el monto requerido del capital de trabajo no se toma en consideración los valores correspondientes a aquellos rubros que no son de cobertura inmediata como son las depreciaciones, amortizaciones, intereses, entre otros.

La empresa de Hostería "SAN VICENTE FERRER" se dedicará a la prestación de un servicio de alojamiento para lo cual se requerirán costos para la generación del servicio dedicado a la pernoctación, esparcimiento y diversión de las personas locales como de turistas de las diferentes regiones del país, a continuación, se elaborarán presupuestos debidamente ordenados y detallados en base a las siguientes especificaciones:

Gastos de Venta por Servicios.

Sueldos y Salarios operativos. – Se registra los sueldos y salarios de trabajadores operativos, cuyo cálculo se lo realizara de conformidad a los salarios determinados y a los beneficios

sociales establecidos por ley. No se considera el fondo de reserva porque según la ley, este valor se calcula a partir del segundo año.

Tabla 76.

Presupuesto Sueldos del Personal Operativo

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|----------|-------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|----------------------|-----------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| ROL DE PROVISIONES | | | | | | | | | | |
| N° | Cantidad | FUNCIÓN | SALARIO | IESS POR PAGAR | | REM. ADIC. POR PAGAR | | FONDOS DE RESERVA | TOTAL MENSUAL | TOTAL ANUAL |
| | | | | A.I 9,45% | A.P 12,15% | D. TERCERO | D. CUARTO | | | |
| 1 | 1 | Encargado de Limpieza | \$425,00 | \$40,16 | \$51,64 | \$35,42 | \$35,42 | \$0,00 | \$587,63 | \$7.051,60 |
| 2 | 1 | Encargado de Recepción | \$425,00 | \$40,16 | \$51,64 | \$35,42 | \$35,42 | \$0,00 | \$587,63 | \$7.051,60 |
| 3 | 1 | Encargado Zonas de recreación | \$425,00 | \$40,16 | \$51,64 | \$35,42 | \$35,42 | \$0,00 | \$587,63 | \$7.051,60 |
| 4 | 1 | Chef | \$425,00 | \$40,16 | \$51,64 | \$35,42 | \$35,42 | \$0,00 | \$587,63 | \$7.051,60 |
| 5 | 1 | Cocinero | \$425,00 | \$40,16 | \$51,64 | \$35,42 | \$35,42 | \$0,00 | \$587,63 | \$7.051,60 |
| 6 | 1 | Meseros | \$425,00 | \$40,16 | \$51,64 | \$35,42 | \$35,42 | \$0,00 | \$587,63 | \$7.051,60 |
| TOTALES | | | \$2.550,00 | \$240,98 | \$309,83 | \$212,50 | \$212,50 | \$0,00 | \$3.525,80 | \$42.309,60 |

Nota. La tabla representa los sueldos que se debe pagar al personal operativo de la empresa.

Publicidad. – Se realizará la publicidad necesaria y efectiva para dar a conocer los diferentes servicios que ofrecerá la hostería al cliente tanto local como nacional e internacional.

Tabla 77.

Presupuesto de Publicidad

| Publicidad | | | | |
|----------------------------------------------------|----------|----------------|------------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Valor Unitario | Valor Mensual | Valor Anual |
| Publicidad Radial (Radio Semillas de amor 89.7 FM) | 30 | \$ 1,10 | \$ 132,00 | \$ 1.584,00 |
| Costo Total | | | \$ 132,00 | \$ 1.584,00 |

Nota. En la tabla se muestra el presupuesto de la promoción y publicidad que se hará para la Hostería.

Combustibles. – Se devengará para el abastecimiento de combustible para la camioneta de la empresa misma que semanalmente necesita ser abastecida para su operatividad normal.

Tabla 78.*Presupuesto de Combustible*

| Combustibles | | | | | |
|---------------------|-------------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Detalle | Unidad de medida | Cantidad | Valor Unitario | Valor Mensual | Valor Anual |
| Gasolina EcoPaís | Galones | 17 | \$ 2,40 | \$ 163,20 | \$ 1.958,40 |
| Costo Total | | | | \$ 163,20 | \$ 1.958,40 |

Nota. La tabla representa el presupuesto del rubro de combustibles con su respectivo valor.

Gastos de administración.

Sueldos y Salarios administrativos. - Se registra los sueldos y salarios de trabajadores administrativos, cuyo cálculo se lo realizara de conformidad a los beneficios sociales establecidos por ley. No se considera el fondo de reserva porque de acuerdo a la ley, este valor se calcula a partir del segundo año.

Tabla 79.*Presupuesto Sueldos del Personal Administrativo*

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|----------|--------------|-------------------|-----------------|-----------------|----------------------|-----------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| ROL DE PROVISIONES | | | | | | | | | | |
| N° | Cantidad | FUNCIÓN | SALARIO | IESS POR PAGAR | | REM. ADIC. POR PAGAR | | FONDOS DE RESERVA | TOTAL MENSUAL | TOTAL ANUAL |
| | | | | A.I 9,45% | A.P 12,15% | D. TERCERO | D. CUARTO | | | |
| 1 | 1 | Gerente | \$600,00 | \$56,70 | \$72,90 | \$50,00 | \$35,42 | \$0,00 | \$815,02 | \$9.780,20 |
| 2 | 1 | Asesor Legal | \$450,00 | \$42,53 | \$54,68 | \$37,50 | \$35,42 | \$0,00 | \$620,12 | \$7.441,40 |
| 3 | 1 | Contador | \$430,00 | \$40,64 | \$52,25 | \$35,83 | \$35,42 | \$0,00 | \$594,13 | \$7.129,56 |
| TOTALES | | | \$1.480,00 | \$139,86 | \$179,82 | \$123,33 | \$106,25 | \$0,00 | \$2.029,26 | \$24.351,16 |

Nota. La tabla representa los sueldos que se debe pagar al personal administrativo de la empresa.

Servicios Básicos. - Comprende gastos que están involucrados en la parte operativa de la empresa como, energía, agua, teléfono e internet, a continuación, se detallan las siguientes:

Tabla 80.*Presupuesto Servicios Básicos*

| Servicios Básicos | | | | |
|--------------------------|---------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Detalle | Unidad | Cantidad | Valor Unitario | Valor Anual |
| Energía Eléctrica | KW/H | 220 | \$ 0,10 | \$ 264,00 |
| Agua Potable | m3 | 23 | \$ 0,30 | \$ 82,80 |
| Internet | Mensual | 1 | \$ 35,00 | \$ 420,00 |

| Detalle | Unidad | Cantidad | Valor Unitario | Valor Anual |
|--------------------|------------|----------|----------------|--------------------|
| Telefonía Fija | Minutos | 1 | \$ 9,00 | \$ 108,00 |
| Telefonía Móvil | Plan móvil | 1 | \$ 20,00 | \$ 240,00 |
| Costo Total | | | | \$ 1.114,80 |

Nota. La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de los servicios básicos públicos con sus respectivos valores.

Suministros y Materiales de Oficina. – Estos son necesarios para que el personal administrativo cuente con los implementos necesarios con el fin de que puedan cumplir con sus actividades correspondientes.

Tabla 81.

Presupuesto de Enseres y Materiales de Oficina

| Presupuesto de Enseres y Materiales de Oficina | | | | | | |
|-------------------------------------------------------|----------|-----------------|-----------------|----------|-----------------|------------------|
| Detalle | Cantidad | Consumo por mes | Consumo por año | Precios | Costo Mensual | Costo Anual |
| Archivadores oficio texturizados lomo 8 filo metálico | 12 | 1 | 12 | \$ 3,70 | \$ 3,70 | \$ 44,40 |
| Sellos rectangulares | 5 | 1 | 3 | \$ 10,00 | \$ 10,00 | \$ 30,00 |
| Paquete de Hojas de papel bond x 500 | 50 | 2 | 48 | \$ 2,82 | \$ 5,64 | \$ 135,36 |
| Esferos bic punta fina caja x24u azul rojo y negro | 5 | 1 | 3 | \$ 5,80 | \$ 5,80 | \$ 17,40 |
| Grapadoras kW. 5712 26/6 meta | 5 | 1 | 2 | \$ 8,49 | \$ 8,49 | \$ 16,98 |
| Perforadoras allwin 0208 65 hojas | 5 | 1 | 2 | \$ 15,50 | \$ 15,50 | \$ 31,00 |
| Casio fx-82 ms calculadora científica 240 funciones. | 5 | 1 | 2 | \$ 14,00 | \$ 14,00 | \$ 28,00 |
| Costo Total | | | | | \$ 63,13 | \$ 303,14 |

Nota. La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de los útiles de oficina con sus respectivos valores.

Suministros de limpieza. – Estos son implementos necesarios para mantener la hostería limpia y ordenada de manera interna y externa a fin de mantener los espacios de manera agradable para el cliente.

Tabla 82.*Presupuesto Suministros de Limpieza*

| Enseres y Materiales de Limpieza | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Consumo por mes | Consumo por año | Precio | Costo Mensual | Costo Anual |
| Cloro galón sapolio concentración 5.25% | 6 | 1/2 | 6 | \$ 4,75 | \$ 2,38 | \$ 28,50 |
| Alcohol antiséptico galón | 6 | 1/2 | 6 | \$ 6,95 | \$ 3,48 | \$ 41,70 |
| Desinfectante Lysol liquido galón | 5 | 1/2 | 6 | \$10,60 | \$ 5,30 | \$ 63,60 |
| Tachos de plástico pequeños para basura negros | 15 | 6 | 6 | \$ 3,50 | \$ 21,00 | \$ 21,00 |
| Tachos de plástico grandes para basura negros | 4 | 1 | 1 | \$ 9,00 | \$ 9,00 | \$ 9,00 |
| Baldes plásticos marca pica negros | 7 | 1 | 7 | \$ 6,30 | \$ 6,30 | \$ 44,10 |
| Trapeador giratorio mopa balde secador piso trapeador acero | 5 | 1 | 6 | \$10,75 | \$ 10,75 | \$ 64,50 |
| Escoba barrido automático sin electricidad 3 en 1 | 4 | 1 | 2 | \$14,00 | \$ 14,00 | \$ 28,00 |
| Limpiavidrios con mango extensible | 4 | 1 | 2 | \$ 4,40 | \$ 4,40 | \$ 8,80 |
| Rollos de papel higiénico x 24 | 8 | 1 | 15 | \$ 7,50 | \$ 7,50 | \$ 112,50 |
| Shampoo en sachet | 500 | 25 | 300 | \$ 0,14 | \$ 3,50 | \$ 42,00 |
| Paquete de fundas basura industrial 39x55 negro desechos comunes 25 unidades | 10 | 20 | 280 | \$ 1,00 | \$ 20,00 | \$ 280,00 |
| Protectores faciales | 20 | 13 | 25 | \$ 7,25 | \$ 94,25 | \$ 181,25 |
| Mascarillas nk 95 blancas 50 unidades | 8 | 26 | 300 | \$ 2,75 | \$ 71,50 | \$ 825,00 |
| Dirt bullet aspi01 aspiradora laspi comp | 2 | 1 | 1 | \$59,00 | \$ 59,00 | \$ 59,00 |
| Costo Total | | | | | \$ 260,15 | \$1.508,55 |

Nota. La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de los útiles de limpieza con sus respectivos valores.

Suministro de Repuestos, Herramientas y Accesorios. – Necesarios para dar mantenimiento o solución a daños menores que se originen en la hostería para ello se detallan los siguientes:

Tabla 83.*Presupuesto de Repuestos, Herramientas y Accesorios*

| Repuestos, Herramientas y Accesorios | | | |
|-------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
| Martillos de mango de fibra kendo | 2 | \$ 9,50 | \$ 19,00 |
| Set playo, alicate, pinza 3pcs | 1 | \$ 8,00 | \$ 8,00 |
| Hyundai taladro de impacto 550w mandril 13mm | 1 | \$ 29,00 | \$ 29,00 |
| Kit destornillador de precisión torx 7 piezas cromo vanadio | 1 | \$ 13,00 | \$ 13,00 |
| Escalera metálica grande 4 gradas marca Kendo | 1 | \$ 70,00 | \$ 70,00 |
| Extintores Co2 recargable 10 libras | 3 | \$ 30,00 | \$ 90,00 |
| Botiquín de primeros auxilios | 3 | \$ 23,00 | \$ 69,00 |
| Reloj decorativo de pared redondo blanco/negro | 4 | \$ 5,50 | \$ 22,00 |
| Costo Total | | | \$ 320,00 |

Nota. La tabla muestra los Suministro de Repuestos, Herramientas y Accesorios necesarios para la hostería.

Uniformes para el personal: La Empresa contratará la elaboración de uniformes para todo el personal de la empresa; Se entregará al personal la cantidad de 8 uniformes por año, el cual constará de 2 prendas como lo es camisa con bordado y pantalón de tela, en el caso del gerente y contador se adicionará un chaleco.

Tabla 84.*Presupuesto de Ropa y Uniformes*

| Ropa y Uniformes | | | |
|--------------------------------|-----------------|---------------|--------------------|
| Detalle | Cantidad | Precio | Costo Total |
| Uniformes para Personal | 9 | \$ 30,00 | \$ 270,00 |
| Delantal Blanco para Cocina | 4 | \$ 6,00 | \$ 24,00 |
| Gorro Blanco para Cocina | 4 | \$ 4,00 | \$ 16,00 |
| Uniformes de Bioseguridad Azul | 2 | \$ 12,00 | \$ 24,00 |
| Costo Total | | | \$ 334,00 |

Nota. La tabla refleja la ropa y uniformes necesarios para otorgar al personal de la empresa con el fin de que mantengan una buena imagen al momento de dar atención al cliente local y turista.

Mantenimiento y Reparaciones: Son los mantenimientos que se realizarán, con el fin de ayudar a prolongar la vida útil que tienen y así conseguir un rendimiento más aceptable de los mismos.

Tabla 85.

Presupuesto Mantenimiento y Reparaciones

| Mantenimiento y Reparaciones | | | | | | | |
|------------------------------|--------------|-------------|----------------------------|--------------|-------------------------|-----------------|-----------------|
| HOSPEDAJE | ÁREA | INSTALACIÓN | OPERACIÓN | PERIODICIDAD | FECHA A REALIZAR | COSTO | COSTO ANUAL |
| | Habitaciones | Televisores | Entretenimiento | 4 Meses | Primer día cada 3 meses | \$110,00 | \$330,00 |
| | Recepción | Computadora | Registro de Información | 6 Mes | Primer día de cada mes | \$20,00 | \$40,00 |
| | Recepción | Impresora | Impresión de Documentación | 6 Mes | Primer día de cada mes | \$30,00 | \$60,00 |
| TOTAL | | | | | | \$160,00 | \$430,00 |

| Mantenimiento y Reparaciones | | | | | | | |
|------------------------------|--------------|-------------------------------|-----------|--------------|--------------------------|----------|-------------------|
| RESTAURANT | ÁREA | INSTALACIÓN | OPERACIÓN | PERIODICIDAD | FECHA A REALIZAR | COSTO | COSTO ANUAL |
| | Restaurante | Cocina industrial marca surge | Cocinar | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$340,00 | \$680,00 |
| | Restaurante | Frigoríficos Indurama | Cocinar | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$500,00 | \$1.000,00 |
| | Restaurante | Licadoras Oster | Cocinar | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$100,00 | \$200,00 |
| | Restaurante | Microondas Panasonic | Cocinar | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$100,00 | \$200,00 |
| | Restaurante | Exprimidor de cítricos | Cocinar | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$150,00 | \$300,00 |
| | Restaurante | Congelador Indurama | Cocinar | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$500,00 | \$1.000,00 |
| | Restaurante | Batidora Oster | Cocinar | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$90,00 | \$180,00 |
| | Restaurante | Cafetera | Cocinar | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$90,00 | \$180,00 |
| | TOTAL | | | | | | \$1.870,00 |

| PISCINA, SAUNA Y TURCO | Sauna | Limpieza | Entretenimiento | 1 mes | Primer día de cada mes | \$95,00 | \$1.140,00 |
|------------------------|--------------|----------|-----------------|-------|------------------------|---------|-----------------|
| | Turco | Limpieza | Entretenimiento | 1 mes | Primer día de cada mes | \$80,00 | \$960,00 |
| | TOTAL | | | | | | \$175,00 |

| | | | | | | | |
|---------------------------|--------------|---------------------|--------------------|---------|--------------------------|-------------------|-------------------|
| CANCHAS DEPORTIVAS | Canchas | Pintura x tarro | Deporte | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$20,00 | \$40,00 |
| | Canchas | Red de Voleibol | Deporte | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$22,00 | \$44,00 |
| | Canchas | Reventa Rollos 30mm | Deporte | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$20,00 | \$40,00 |
| | TOTAL | | | | | | \$62,00 |
| VEHÍCULO | Vehículo | Mantenimiento | Transporte | 3 meses | Primer día del sexto mes | \$30,00 | \$120,00 |
| | Vehículo | Repuestos | Transporte | 6 meses | Primer día del sexto mes | \$200,00 | \$400,00 |
| | Vehículo | Lubricantes | Transporte | 3 meses | Primer día del sexto mes | \$40,00 | \$160,00 |
| | Vehículo | | | | Primer día del | \$600,00 | \$1.200,00 |
| | TOTAL | | | | | | \$870,00 |
| PISCÍCOLA | Pescera A | Mantenimiento | Zona de recreación | Mensual | Ultimo día de cada mes | \$25,98 | \$311,84 |
| | Pescera B | Mantenimiento | Zona de recreación | Mensual | Ultimo día de cada mes | | |
| | TOTAL | | | | | | \$25,98 |
| COSTO TOTAL | | | | | | \$3.162,98 | \$8.585,84 |

Nota. La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de mantenimiento y reparaciones con sus respectivos valores.

Tabla 86.

Resumen total de Capital de Trabajo.

| Hostería "San Vicente Ferrer" | |
|----------------------------------------------------|---------------------|
| Resumen Total de Capital de Trabajo | |
| Detalle | Valor anual |
| Gastos de venta de servicio | |
| Gastos Operativos | \$ 42.309,60 |
| Publicidad | \$ 1.584,00 |
| Combustibles | \$ 2.880,00 |
| Total Gastos de venta de servicio | \$ 46.773,60 |
| Gastos de Administración | |
| Gastos Administrativos | \$ 24.351,16 |
| Servicios Básicos | \$ 1.114,80 |
| Suministros y Materiales de oficina | \$ 303,14 |
| Suministros de limpieza | \$ 1.508,55 |
| Suministro de Repuestos, herramientas y accesorios | \$ 320,00 |
| Uniformes para el personal | \$ 334,00 |
| Mantenimiento y Reparaciones | \$ 8.585,84 |
| Total de Gastos de Administración | \$ 36.517,49 |
| Total de Capital de Trabajo | \$ 83.291,09 |

Nota. La tabla representa el resumen del presupuesto de capital de trabajo o activo circulante de la hostería.

Detalle de la Inversión del Capital de trabajo.

Se expone lo siguiente a partir del cálculo respectivo, para así determinar el déficit acumulado que se produce entre la ocurrencia de los egresos y los ingresos; es decir, se considera la posibilidad real de que durante el periodo de desfase ocurran tanto estacionalidades en la producción, ventas o compras de insumos como ingresos que permitan financiar parte de los egresos proyectados. Para ello, se elabora para periodos generalmente anuales, considerando la estacionalidad, a través de la información del proyecto. Para efectos de este detalle se presentan las siguientes tablas:

Tabla 87.

Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Alojamiento a través del Método de Déficit Acumulado.

| ALOJAMIENTO | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Mensuales | \$ 1.226,10 | \$ 2.629,75 | \$ 2.016,70 | \$ 2.937,95 | \$ 1.577,85 | \$ 1.577,85 | \$ 1.577,85 | \$ 1.577,85 | \$ 2.103,80 | \$ 1.269,65 | \$ 1.400,30 | \$ 3.618,00 |
| Programas de Producción | 9 | 18 | 14 | 20 | 11 | 11 | 11 | 11 | 14 | 9 | 10 | 24 |
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Material directo | \$ 4,64 | \$ 9,49 | \$ 7,17 | \$ 10,34 | \$ 5,70 | \$ 5,70 | \$ 5,70 | \$ 5,70 | \$ 7,59 | \$ 4,85 | \$ 5,48 | \$ 12,66 |
| Mano de obra directa | \$ 2,41 | \$ 4,92 | \$ 3,72 | \$ 5,36 | \$ 2,95 | \$ 2,95 | \$ 2,95 | \$ 2,95 | \$ 3,94 | \$ 2,52 | \$ 2,84 | \$ 6,56 |
| Costo Fijo de producción | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 |
| Costo de Fabricación | \$ 109,39 | \$ 116,75 | \$ 113,23 | \$ 118,03 | \$ 110,99 | \$ 110,99 | \$ 110,99 | \$ 110,99 | \$ 113,87 | \$ 109,71 | \$ 110,67 | \$ 121,56 |
| Gastos de Variable | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Gastos de Venta Fijos | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 |
| Gastos de Administración | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 |
| Egreso mensual | \$ 673,71 | \$ 681,07 | \$ 677,55 | \$ 682,35 | \$ 675,31 | \$ 675,31 | \$ 675,31 | \$ 675,31 | \$ 678,19 | \$ 674,03 | \$ 674,99 | \$ 685,88 |
| Saldo Mensual | \$ 552,39 | \$ 1.948,68 | \$ 1.339,15 | \$ 2.255,60 | \$ 902,54 | \$ 902,54 | \$ 902,54 | \$ 902,54 | \$ 1.425,61 | \$ 595,62 | \$ 725,31 | \$ 2.932,12 |

Nota. Una vez obtenidos los saldos mensuales respecto a la prestación de servicio de alojamiento al primer año de vida útil de la hostería se analizan los valores positivos, que se mantienen en los 12 meses, desde enero hasta diciembre; y a partir de estos resultados nos indican con claridad que los ingresos son suficientes para cubrir los egresos totales.

Tabla 88.

Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Limpieza a través del Método de Déficit Acumulado.

| SERVICIO DE LIMPIEZA | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|-----------|-----------|
| PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | |
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Ingresos Mensuales | \$ 133,67 | \$ 178,22 | \$ 133,67 | \$ 200,50 | \$ 80,20 | \$ 80,20 | \$ 80,20 | \$ 80,20 | \$ 133,67 | \$ 71,29 | \$ 71,29 | \$ 222,78 |
| Programas de Producción | 16 | 21 | 16 | 24 | 10 | 10 | 10 | 10 | 16 | 9 | 9 | 27 |
| Material directo | \$ 1,97 | \$ 2,63 | \$ 1,97 | \$ 2,96 | \$ 1,18 | \$ 1,18 | \$ 1,18 | \$ 1,18 | \$ 1,97 | \$ 1,05 | \$ 1,05 | \$ 3,29 |
| Mano de obra directa | \$ 0,55 | \$ 0,73 | \$ 0,55 | \$ 0,82 | \$ 0,33 | \$ 0,33 | \$ 0,33 | \$ 0,33 | \$ 0,55 | \$ 0,29 | \$ 0,29 | \$ 0,91 |
| Costo Fijo de producción | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 |
| Costo de Fabricación | \$ 15,31 | \$ 16,15 | \$ 15,31 | \$ 16,57 | \$ 14,30 | \$ 14,30 | \$ 14,30 | \$ 14,30 | \$ 15,31 | \$ 14,13 | \$ 14,13 | \$ 16,99 |
| Gastos de Variable | \$ 46,68 | \$ 62,23 | \$ 46,68 | \$ 70,01 | \$ 28,01 | \$ 28,01 | \$ 28,01 | \$ 28,01 | \$ 46,68 | \$ 24,89 | \$ 24,89 | \$ 77,79 |
| Gastos de Venta Fijos | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 | \$ 12,79 |
| Gastos de Administración | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 | \$ 11,10 |
| Egreso mensual | \$ 85,87 | \$ 102,27 | \$ 85,87 | \$ 110,47 | \$ 66,20 | \$ 66,20 | \$ 66,20 | \$ 66,20 | \$ 85,87 | \$ 62,92 | \$ 62,92 | \$ 118,67 |
| Saldo Mensual | \$ 47,79 | \$ 75,95 | \$ 47,79 | \$ 90,03 | \$ 14,00 | \$ 14,00 | \$ 14,00 | \$ 14,00 | \$ 47,79 | \$ 8,37 | \$ 8,37 | \$ 104,11 |

Nota. Una vez obtenidos los saldos mensuales respecto a la prestación de servicio de limpieza al primer año de vida útil de la hostería se analizan los valores positivos, que se mantienen en los meses 1,2,3,4,9,12; y a partir de estos resultados nos indican con claridad que los ingresos son suficientes para cubrir los egresos totales en estos meses; por otro lado tenemos que los ingresos no son suficientes para cubrir los egresos totales en los meses 5,6,7,8,10,11 y por ello se necesitará liquidez para cubrir los gastos de esos meses.

Tabla 89.

Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Catering a través del Método de Déficit Acumulado.

| CATERING | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Mensuales | \$ 1.143,22 | \$ 2.286,44 | \$ 1.714,83 | \$ 2.858,05 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 2.286,44 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 4.001,27 |
| Programas de Producción | 3 | 5 | 4 | 7 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 9 |
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Material directo | \$ 3,84 | \$ 7,69 | \$ 5,77 | \$ 9,61 | \$ 1,92 | \$ 1,92 | \$ 1,92 | \$ 1,92 | \$ 7,69 | \$ 1,92 | \$ 1,92 | \$ 13,46 |
| Mano de obra directa | \$ 0,73 | \$ 1,46 | \$ 1,09 | \$ 1,82 | \$ 0,36 | \$ 0,36 | \$ 0,36 | \$ 0,36 | \$ 1,46 | \$ 0,36 | \$ 0,36 | \$ 2,55 |
| Costo Fijo de producción | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 |
| Costo de Fabricación | \$ 106,91 | \$ 111,49 | \$ 109,20 | \$ 113,78 | \$ 104,63 | \$ 104,63 | \$ 104,63 | \$ 104,63 | \$ 111,49 | \$ 104,63 | \$ 104,63 | \$ 118,35 |
| Gastos de Variable | \$ 21,69 | \$ 43,38 | \$ 32,53 | \$ 54,22 | \$ 10,84 | \$ 10,84 | \$ 10,84 | \$ 10,84 | \$ 43,38 | \$ 10,84 | \$ 10,84 | \$ 75,91 |
| Gastos de Venta Fijos | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 |
| Gastos de Administración | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 |
| Egreso mensual | \$ 692,92 | \$ 719,19 | \$ 706,06 | \$ 732,32 | \$ 679,79 | \$ 679,79 | \$ 679,79 | \$ 679,79 | \$ 719,19 | \$ 679,79 | \$ 679,79 | \$ 758,58 |
| Saldo Mensual | \$ 450,30 | \$ 1.567,25 | \$ 1.008,78 | \$ 2.125,73 | \$ -108,18 | \$ -108,18 | \$ -108,18 | \$ -108,18 | \$ 1.567,25 | \$ -108,18 | \$ -108,18 | \$ 3.242,69 |

Nota. Una vez obtenidos los saldos mensuales respecto a la prestación de servicio de catering al primer año de vida útil de la hostería se analizan los valores positivos, que se mantienen en los meses 1,2,3,4,9,12; y a partir de estos resultados nos indican con claridad que los ingresos son suficientes para cubrir los egresos totales en estos meses; por otro lado tenemos que los ingresos no son suficientes para cubrir los egresos totales en los meses 5,6,7,8,10,11 y por ello se necesitará liquidez para cubrir los gastos de esos meses.

Tabla 90.

Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Restaurante a través del Método de Déficit Acumulado.

| RESTAURANTE | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Mensuales | \$ 3.987,34 | \$ 7.549,23 | \$ 6.178,24 | \$ 9.378,33 | \$ 5.073,58 | \$ 5.179,10 | \$ 4.915,29 | \$ 5.073,58 | \$ 8.070,15 | \$ 4.483,98 | \$ 4.765,38 | \$ 13.879,05 |
| Programas de Producción | 921 | 1.735 | 1.441 | 2.218 | 1.176 | 1.216 | 1.116 | 1.176 | 2.030 | 1.079 | 1.186 | 3.196 |
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Material directo | \$995,10 | \$1.874,41 | \$1.555,98 | \$2.395,49 | \$1.270,11 | \$1.313,54 | \$1.204,98 | \$1.270,11 | \$2.192,85 | \$1.165,18 | \$1.280,97 | \$3.452,10 |
| Mano de obra directa | \$ 250,63 | \$ 472,10 | \$ 391,90 | \$ 603,34 | \$ 319,90 | \$ 330,83 | \$ 303,49 | \$ 319,90 | \$ 552,30 | \$ 293,47 | \$ 322,63 | \$ 869,46 |
| Costo Fijo de producción | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 |
| Costo de Fabricación | \$1.348,07 | \$2.448,85 | \$2.050,22 | \$3.101,16 | \$1.692,35 | \$1.746,71 | \$1.610,81 | \$1.692,35 | \$2.847,49 | \$1.560,98 | \$1.705,94 | \$4.423,91 |
| Gastos de Variable | 75,65 | 143,23 | 117,21 | 177,93 | 96,26 | 98,26 | 93,25 | 96,26 | 153,11 | 85,07 | 90,41 | 263,32 |
| Gastos de Venta Fijos | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 | \$ 102,34 |
| Gastos de Administración | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 | \$ 461,98 |
| Egreso mensual | \$1.988,04 | \$3.156,40 | \$2.731,75 | \$3.843,41 | \$2.352,93 | \$2.409,29 | \$2.268,39 | \$2.352,93 | \$3.564,92 | \$2.210,37 | \$2.360,67 | \$5.251,54 |
| Saldo Mensual | \$ 1.999,29 | \$ 4.392,83 | \$ 3.446,49 | \$ 5.534,91 | \$ 2.720,65 | \$ 2.769,81 | \$ 2.646,90 | \$ 2.720,65 | \$ 4.505,23 | \$ 2.273,60 | \$ 2.404,70 | \$ 8.627,51 |

Nota. Una vez obtenidos los saldos mensuales respecto a la prestación de servicio de restaurante al primer año de vida útil de la hostería se analizan los valores positivos, que se mantienen en los 12 meses, desde enero hasta diciembre; y a partir de estos resultados nos indican con claridad que los ingresos son suficientes para cubrir los egresos totales.

Tabla 91.

Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Bebidas a través del Método de Déficit Acumulado.

| BEBIDAS | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Mensuales | \$1.272,16 | \$2.368,45 | \$1.753,73 | \$3.676,63 | \$1.318,23 | \$1.318,23 | \$1.318,23 | \$1.318,23 | \$2.944,65 | \$1.189,25 | \$1.189,25 | \$4.400,23 |
| Programas de Producción | 928 | 1.514 | 1.186 | 2.171 | 868 | 868 | 868 | 868 | 1.776 | 817 | 817 | 2.760 |
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Material directo | \$152,54 | \$248,92 | \$194,95 | \$356,86 | \$142,63 | \$142,63 | \$142,63 | \$142,63 | \$291,87 | \$134,37 | \$134,37 | \$453,78 |
| Mano de obra directa | \$21,03 | \$34,32 | \$26,88 | \$49,20 | \$19,67 | \$19,67 | \$19,67 | \$19,67 | \$40,24 | \$18,53 | \$18,53 | \$62,57 |
| Costo Fijo de producción | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 |
| Costo de Fabricación | \$275,92 | \$385,58 | \$324,17 | \$508,40 | \$264,64 | \$264,64 | \$264,64 | \$264,64 | \$434,46 | \$255,24 | \$255,24 | \$618,69 |
| Gastos de Variable | \$337,69 | \$628,69 | \$465,52 | \$975,94 | \$349,92 | \$349,92 | \$349,92 | \$349,92 | \$781,64 | \$315,68 | \$315,68 | \$1.168,02 |
| Gastos de Venta Fijos | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 |
| Gastos de Administración | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 |
| Egreso mensual | \$1.177,93 | \$1.578,59 | \$1.354,01 | \$2.048,66 | \$1.178,87 | \$1.178,87 | \$1.178,87 | \$1.178,87 | \$1.780,42 | \$1.135,24 | \$1.135,24 | \$2.351,02 |
| Saldo Mensual | \$94,24 | \$789,86 | \$399,72 | \$1.627,97 | \$139,35 | \$139,35 | \$139,35 | \$139,35 | \$1.164,23 | \$54,01 | \$54,01 | \$2.049,20 |

Nota. Una vez obtenidos los saldos mensuales respecto a la prestación de servicio de bebidas al primer año de vida útil de la hostería se analizan los valores positivos, que se mantienen en los meses los cuales indican con claridad que los ingresos son suficientes para cubrir los egresos totales.

Tabla 92.

Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Zonas de Recreación a través del Método de Déficit Acumulado.

| ZONAS DE RECREACIÓN | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Mensuales | \$261,30 | \$402,00 | \$422,10 | \$542,70 | \$402,00 | \$402,00 | \$241,20 | \$261,30 | \$422,10 | \$241,20 | \$261,30 | \$676,70 |
| Programas de Producción | 221 | 322 | 382 | 442 | 362 | 362 | 201 | 221 | 342 | 201 | 221 | 543 |
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Material directo | \$38,99 | \$56,72 | \$67,35 | \$77,99 | \$63,81 | \$63,81 | \$35,45 | \$38,99 | \$60,26 | \$35,45 | \$38,99 | \$95,71 |
| Mano de obra directa | \$7,88 | \$11,46 | \$13,61 | \$15,76 | \$12,89 | \$12,89 | \$7,16 | \$7,88 | \$12,18 | \$7,16 | \$7,88 | \$19,34 |
| Costo Fijo de producción | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 |
| Costo de Fabricación | \$59,70 | \$81,01 | \$93,79 | \$106,58 | \$89,53 | \$89,53 | \$55,44 | \$59,70 | \$85,27 | \$55,44 | \$59,70 | \$127,88 |
| Gastos de Variable | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| Gastos de Venta Fijos | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 |
| Gastos de Administración | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 |
| Egreso mensual | \$226,52 | \$247,83 | \$260,61 | \$273,40 | \$256,35 | \$256,35 | \$222,26 | \$226,52 | \$252,09 | \$222,26 | \$226,52 | \$294,70 |
| Saldo Mensual | \$34,78 | \$154,17 | \$161,49 | \$269,30 | \$145,65 | \$145,65 | \$18,94 | \$34,78 | \$170,01 | \$18,94 | \$34,78 | \$382,00 |

Nota. Una vez obtenidos los saldos mensuales respecto a la prestación de servicio de Zonas de Recreación al primer año de vida útil de la hostería se analizan los valores positivos, que se mantienen en los meses los cuales indican con claridad que los ingresos son suficientes para cubrir los egresos totales.

Tabla 93.

Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Paquetes Turísticos a través del Método de Déficit Acumulado.

| PAQUETES TURISTICO | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|----------|------------|------------|------------|----------|----------|----------|----------|------------|------------|------------|------------|
| PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Mensuales | \$857,60 | \$2.572,80 | \$1.715,20 | \$3.430,40 | \$857,60 | \$857,60 | \$857,60 | \$857,60 | \$2.572,80 | \$1.286,40 | \$1.286,40 | \$3.430,40 |
| Programas de Producción | 4 | 12 | 8 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 12 | 6 | 6 | 16 |
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Material directo | \$2,54 | \$7,63 | \$5,09 | \$10,18 | \$2,54 | \$2,54 | \$2,54 | \$2,54 | \$7,63 | \$3,82 | \$3,82 | \$10,18 |
| Mano de obra directa | \$2,73 | \$8,20 | \$5,47 | \$10,94 | \$2,73 | \$2,73 | \$2,73 | \$2,73 | \$8,20 | \$4,10 | \$4,10 | \$10,94 |
| Costo Fijo de producción | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 |
| Costo de Fabricación | \$107,62 | \$118,18 | \$112,90 | \$123,46 | \$107,62 | \$107,62 | \$107,62 | \$107,62 | \$118,18 | \$110,26 | \$110,26 | \$123,46 |
| Gastos de Variable | \$60,17 | \$180,52 | \$120,35 | \$240,70 | \$60,17 | \$60,17 | \$60,17 | \$60,17 | \$180,52 | \$90,26 | \$90,26 | \$240,70 |
| Gastos de Venta Fijos | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 |
| Gastos de Administración | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 | \$461,98 |
| Egreso mensual | \$642,60 | \$773,51 | \$708,06 | \$838,97 | \$642,60 | \$642,60 | \$642,60 | \$642,60 | \$773,51 | \$675,33 | \$675,33 | \$838,97 |
| Saldo Mensual | \$215,00 | \$1.799,29 | \$1.007,14 | \$2.591,43 | \$215,00 | \$215,00 | \$215,00 | \$215,00 | \$1.799,29 | \$611,07 | \$611,07 | \$2.591,43 |

Nota. Una vez obtenidos los saldos mensuales respecto a la prestación de servicio de paquetes turísticos al primer año de vida útil de la hostería se analizan los valores positivos, que se mantienen en los 12 meses, desde enero hasta diciembre; y a partir de estos resultados nos indican con claridad que los ingresos son suficientes para cubrir los egresos totales.

Tabla 94.

Egresos Mensuales detallado por el Servicio de Actividades de Ocio a través del Método de Déficit Acumulado.

| ACTIVIDADES DE OCIO | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Mensuales | \$829,13 | \$984,90 | \$2.020,05 | \$1.849,20 | \$1.723,58 | \$1.723,58 | \$758,78 | \$879,38 | \$1.055,25 | \$783,90 | \$904,50 | \$1.999,95 |
| Programas de Producción | 161 | 214 | 382 | 409 | 315 | 315 | 154 | 174 | 221 | 161 | 181 | 449 |
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Material directo | \$145,63 | \$194,17 | \$345,87 | \$370,15 | \$285,19 | \$285,19 | \$139,56 | \$157,77 | \$200,24 | \$145,63 | \$163,84 | \$406,55 |
| Mano de obra directa | \$109,37 | \$145,82 | \$259,75 | \$277,97 | \$214,18 | \$214,18 | \$104,81 | \$118,48 | \$150,38 | \$109,37 | \$123,04 | \$305,31 |
| Costo Fijo de producción | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 | \$102,34 |
| Costo de Fabricación | \$357,34 | \$442,34 | \$707,96 | \$750,46 | \$601,71 | \$601,71 | \$346,71 | \$378,59 | \$452,96 | \$357,34 | \$389,21 | \$814,21 |
| Gastos de Variable | \$220,09 | \$261,44 | \$536,21 | \$490,86 | \$457,51 | \$457,51 | \$201,41 | \$233,43 | \$280,11 | \$208,08 | \$240,09 | \$530,88 |
| Gastos de Venta Fijos | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 | \$12,83 |
| Gastos de Administración | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 | \$153,99 |
| Egreso mensual | \$744,24 | \$870,59 | \$1.410,99 | \$1.408,14 | \$1.226,04 | \$1.226,04 | \$714,95 | \$778,83 | \$899,89 | \$732,24 | \$796,13 | \$1.511,90 |
| Saldo Mensual | \$84,88 | \$114,31 | \$609,06 | \$441,06 | \$497,53 | \$497,53 | \$43,83 | \$100,54 | \$155,36 | \$51,66 | \$108,37 | \$488,05 |

Nota. Una vez obtenidos los saldos mensuales respecto a la prestación de servicio de actividades de ocio al primer año de vida útil de la hostería se analizan los valores positivos, que se mantienen en los 12 meses, desde enero hasta diciembre; y a partir de estos resultados nos indican con claridad que los ingresos son suficientes para cubrir los egresos totales.

Tabla 95.

Resumen De Proyección de Egresos Mensuales detallado por Servicios brindados por la Hostería “San Vicente Ferrer”

| RESUMEN DE PROYECCION DE EGRESOS MENSUALES DETALLADO POR SERVICIOS | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SETIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| Alojamiento | \$673,71 | \$681,07 | \$677,55 | \$682,35 | \$675,31 | \$675,31 | \$675,31 | \$675,31 | \$678,19 | \$674,03 | \$674,99 | \$685,88 |
| Servicio de Limpieza | \$85,87 | \$102,27 | \$85,87 | \$110,47 | \$66,20 | \$66,20 | \$66,20 | \$66,20 | \$85,87 | \$62,92 | \$62,92 | \$118,67 |
| Catering | \$692,92 | \$719,19 | \$706,06 | \$732,32 | \$679,79 | \$679,79 | \$679,79 | \$679,79 | \$719,19 | \$679,79 | \$679,79 | \$758,58 |
| Restaurante | \$1.988,04 | \$3.156,40 | \$2.731,75 | \$3.843,41 | \$2.352,93 | \$2.409,29 | \$2.268,39 | \$2.352,93 | \$3.564,92 | \$2.210,37 | \$2.360,67 | \$5.251,54 |
| Bebidas | \$1.177,93 | \$1.578,59 | \$1.354,01 | \$2.048,66 | \$1.178,87 | \$1.178,87 | \$1.178,87 | \$1.178,87 | \$1.780,42 | \$1.135,24 | \$1.135,24 | \$2.351,02 |
| Zonas de Recreación | \$226,52 | \$247,83 | \$260,61 | \$273,40 | \$256,35 | \$256,35 | \$222,26 | \$226,52 | \$252,09 | \$222,26 | \$226,52 | \$294,70 |
| Paquetes Turísticos | \$642,60 | \$773,51 | \$708,06 | \$838,97 | \$642,60 | \$642,60 | \$642,60 | \$642,60 | \$773,51 | \$675,33 | \$675,33 | \$838,97 |
| Actividades de ocio | \$744,24 | \$870,59 | \$1.410,99 | \$1.408,14 | \$1.226,04 | \$1.226,04 | \$714,95 | \$778,83 | \$899,89 | \$732,24 | \$796,13 | \$1.511,90 |
| Egreso mensual | \$6.231,84 | \$8.129,45 | \$7.934,90 | \$9.937,72 | \$7.078,10 | \$7.134,46 | \$6.448,37 | \$6.601,06 | \$8.754,08 | \$6.392,18 | \$6.611,59 | \$11.811,27 |

Nota. La presente tabla sintetiza el resumen de proyección de egresos mensuales detallado por servicios brindados por la Hostería “San Vicente Ferrer para el primer año de vida útil del proyecto, a fin de saber el capital de trabajo de manera mensual para este año; y así saber el nivel de efectividad por conceptos de servicios a ofertare, como también saber en qué meses se necesita liquidez de los mismo, puesto que los ingresos no cubren los gastos véase la tabla N° 88 que ocurre este déficit, en cambio un escenario contrapuesto a esto donde los ingresos cubren los egresos véase las tablas N° 86,87,89,90,91,92,93-

Inversión total

A continuación, se detallarán los rubros de los cuales está conformado la inversión inicial del proyecto, lo cuales están clasificados de la siguiente manera, el total de la inversión inicial es de \$ **284.534,04** conformado por activos fijos, con un valor de \$ 199.452,95; activos diferidos con un valor de \$ 1.790,00 y capital de trabajo con un total de \$ 83.291,09.

Tabla 96.

Resumen Total Inversión del Proyecto de Hostería "San Vicente Ferrer"

| Total Inversión del Proyecto de Hostería "San Vicente Ferrer" | |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Inversión | Valor Total |
| Activos Fijos | \$ 199.452,95 |
| Activos Diferidos | \$ 1.790,00 |
| Capital de Trabajo | \$ 83.291,09 |
| INVERSIÓN TOTAL | \$ 284.534,04 |

Nota. La tabla muestra el resumen de cada una de las inversiones que necesitará el negocio, datos tomados de las Tablas N° 71, 75 y con las de capital de trabajo (76 hasta 85).

Financiamiento

El financiamiento es de vital importancia para un proyecto, emprendimiento o negocio ya que permite planificar su futuro, expandirse o mantener en marcha los mismos, de tal manera forma parte de ser la clave del éxito ya que permite la asignación de los recursos económicos necesarios para la operatividad, es por ello que la hostería "San Vicente Ferrer" dentro de sus fuentes de financiamiento estarán dadas de acuerdo al siguiente detalle:

Fuente Interna

Aportes en especie: Se considera aporte en especie que no son en efectivo. En el caso del inversor otorgará el terreno de un área total de 3.824,44 metros cuadrados valorado en \$34.419,96 mismo que sirve para instituir las instalaciones de la planta operativa para el funcionamiento de la Hostería. Por tal motivo la empresa podrá hacer uso libremente de este bien inmueble durante los años de vida útil del proyecto. El bien inmueble está ubicado en la Parroquia Chuquiribamba, Barrio El Carmelo, Provincia de Loja; en la vía al puente negro.

Tabla 97.*Aporte en Especie Terreno*

| Terreno | | | | | |
|--------------------|------------------|------------------|----------------------------|---------------------------------|--------------------------|
| Descripción | Dimensión | U. medida | Valor m² | Área total m² | Costo Total (USD) |
| Terreno | 120*31,8704 | metros 2 | \$ 9,00 | 3824,44 | \$34.419,96 |
| Costo Total | | | | | \$34.419,96 |

Nota. La tabla presenta el aporte en especie con el precio al cual está valorado el activo fijo.

Dinero: Para poder solventar parte de la inversión del proyecto, será financiado por las aportaciones propias del dueño del negocio con un total de \$ 85.000,00 dólares y considerando el aporte en especie da un equivalente al 41,97 % del total de la Inversión.

Tabla 98.*Aporte en Efectivo del Dueño de la Empresa*

| Efectivo | | |
|--------------------|---------------|---------------------|
| Descripción | Moneda | Total |
| Dinero en Efectivo | Dólar | \$ 85.000,00 |
| Aporte | | \$ 85.000,00 |

Nota. La tabla presenta el aporte en dinero por parte del propietario de la hostería.

Fuente Externa

Para la obtención del financiamiento requerido, se acudió a la institución financiera Banco de Loja S.A, se obtuvo la tabla de amortización correspondiente al monto de la obligación a contraer.

Tabla 99.*Tabla de Amortización Fija*

| TABLA DE AMOTIZACIÓN DEL CRÉDITO | | | |
|-----------------------------------------|------------------------------|--|------------------------------|
| Socio: | Sr. Lenin Raúl Enríquez Díaz | | |
| Crédito: | Crédito Consumo | | |
| N° De Cédula: | 1104170103 | | |
| Fecha De Concesión: | 01/11/2022 | | |
| Segmento: | Comercial | | |
| Monto: | \$165.114,08 | | PAGOS TOTALES |
| Años: | 5 | | CAPITAL: \$165.114,08 |
| Sistema de Amortización: | Francés (cuota fija) | | |
| Subsegmento: | Pymes | | INTERES: \$9.595,24 |

| | | | | | |
|------------------------------------|-----------------------------|----------------|-------------------|---------------------|--------------------|
| Tasa Efectiva Activa: | | 11,22% | 0,00187 | | |
| Fecha de Emisión: | | | | | |
| Plazo: | Meses | 60 | | TOTAL | \$174.704,33 |
| | Cuota Fija mensual : | | \$ 2.913,25 | | |
| AMORTIZACIÓN METÓDO FRANCÉS | | | | | |
| Nº | Saldo Inicial | Interés | Cuota Fija | Amortización | Saldo Final |
| 1 | \$165.114,08 | \$308,76 | \$ 2.911,74 | \$2.602,98 | \$162.511,10 |
| 2 | \$162.511,10 | \$303,90 | \$ 2.911,74 | \$2.607,84 | \$159.903,26 |
| 3 | \$159.903,26 | \$299,02 | \$ 2.911,74 | \$2.612,72 | \$157.290,54 |
| 4 | \$157.290,54 | \$294,13 | \$ 2.911,74 | \$2.617,61 | \$154.672,94 |
| 5 | \$154.672,94 | \$289,24 | \$ 2.911,74 | \$2.622,50 | \$152.050,44 |
| 6 | \$152.050,44 | \$284,33 | \$ 2.911,74 | \$2.627,40 | \$149.423,03 |
| 7 | \$149.423,03 | \$279,42 | \$ 2.911,74 | \$2.632,32 | \$146.790,71 |
| 8 | \$146.790,71 | \$274,50 | \$ 2.911,74 | \$2.637,24 | \$144.153,47 |
| 9 | \$144.153,47 | \$269,57 | \$ 2.911,74 | \$2.642,17 | \$141.511,30 |
| 10 | \$141.511,30 | \$264,63 | \$ 2.911,74 | \$2.647,11 | \$138.864,19 |
| 11 | \$138.864,19 | \$259,68 | \$ 2.911,74 | \$2.652,06 | \$136.212,13 |
| 12 | \$136.212,13 | \$254,72 | \$ 2.911,74 | \$2.657,02 | \$133.555,10 |
| 13 | \$133.555,10 | \$249,75 | \$ 2.911,74 | \$2.661,99 | \$130.893,11 |
| 14 | \$130.893,11 | \$244,77 | \$ 2.911,74 | \$2.666,97 | \$128.226,14 |
| 15 | \$128.226,14 | \$239,78 | \$ 2.911,74 | \$2.671,96 | \$125.554,19 |
| 16 | \$125.554,19 | \$234,79 | \$ 2.911,74 | \$2.676,95 | \$122.877,24 |
| 17 | \$122.877,24 | \$229,78 | \$ 2.911,74 | \$2.681,96 | \$120.195,28 |
| 18 | \$120.195,28 | \$224,77 | \$ 2.911,74 | \$2.686,97 | \$117.508,30 |
| 19 | \$117.508,30 | \$219,74 | \$ 2.911,74 | \$2.692,00 | \$114.816,30 |
| 20 | \$114.816,30 | \$214,71 | \$ 2.911,74 | \$2.697,03 | \$112.119,27 |
| 21 | \$112.119,27 | \$209,66 | \$ 2.911,74 | \$2.702,08 | \$109.417,20 |
| 22 | \$109.417,20 | \$204,61 | \$ 2.911,74 | \$2.707,13 | \$106.710,07 |
| 23 | \$106.710,07 | \$199,55 | \$ 2.911,74 | \$2.712,19 | \$103.997,88 |
| 24 | \$103.997,88 | \$194,48 | \$ 2.911,74 | \$2.717,26 | \$101.280,61 |
| 25 | \$101.280,61 | \$189,39 | \$ 2.911,74 | \$2.722,34 | \$98.558,27 |
| 26 | \$98.558,27 | \$184,30 | \$ 2.911,74 | \$2.727,43 | \$95.830,84 |
| 27 | \$95.830,84 | \$179,20 | \$ 2.911,74 | \$2.732,54 | \$93.098,30 |
| 28 | \$93.098,30 | \$174,09 | \$ 2.911,74 | \$2.737,65 | \$90.360,65 |
| 29 | \$90.360,65 | \$168,97 | \$ 2.911,74 | \$2.742,76 | \$87.617,89 |
| 30 | \$87.617,89 | \$163,85 | \$ 2.911,74 | \$2.747,89 | \$84.870,00 |
| 31 | \$84.870,00 | \$158,71 | \$ 2.911,74 | \$2.753,03 | \$82.116,97 |
| 32 | \$82.116,97 | \$153,56 | \$ 2.911,74 | \$2.758,18 | \$79.358,78 |
| 33 | \$79.358,78 | \$148,40 | \$ 2.911,74 | \$2.763,34 | \$76.595,45 |
| 34 | \$76.595,45 | \$143,23 | \$ 2.911,74 | \$2.768,51 | \$73.826,94 |
| 35 | \$73.826,94 | \$138,06 | \$ 2.911,74 | \$2.773,68 | \$71.053,26 |
| 36 | \$71.053,26 | \$132,87 | \$ 2.911,74 | \$2.778,87 | \$68.274,39 |
| 37 | \$68.274,39 | \$127,67 | \$ 2.911,74 | \$2.784,07 | \$65.490,32 |

| AMORTIZACIÓN METÓDO FRANCÉS | | | | | |
|------------------------------------|----------------------|-------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| Nº | Saldo Inicial | Interés | Cuota Fija | Amortización | Saldo Final |
| 38 | \$65.490,32 | \$122,47 | \$ 2.911,74 | \$2.789,27 | \$62.701,05 |
| 39 | \$62.701,05 | \$117,25 | \$ 2.911,74 | \$2.794,49 | \$59.906,56 |
| 40 | \$59.906,56 | \$112,03 | \$ 2.911,74 | \$2.799,71 | \$57.106,85 |
| 41 | \$57.106,85 | \$106,79 | \$ 2.911,74 | \$2.804,95 | \$54.301,90 |
| 42 | \$54.301,90 | \$101,54 | \$ 2.911,74 | \$2.810,19 | \$51.491,71 |
| 43 | \$51.491,71 | \$96,29 | \$ 2.911,74 | \$2.815,45 | \$48.676,26 |
| 44 | \$48.676,26 | \$91,02 | \$ 2.911,74 | \$2.820,71 | \$45.855,54 |
| 45 | \$45.855,54 | \$85,75 | \$ 2.911,74 | \$2.825,99 | \$43.029,55 |
| 46 | \$43.029,55 | \$80,47 | \$ 2.911,74 | \$2.831,27 | \$40.198,28 |
| 47 | \$40.198,28 | \$75,17 | \$ 2.911,74 | \$2.836,57 | \$37.361,71 |
| 48 | \$37.361,71 | \$69,87 | \$ 2.911,74 | \$2.841,87 | \$34.519,84 |
| 49 | \$34.519,84 | \$64,55 | \$ 2.911,74 | \$2.847,19 | \$31.672,65 |
| 50 | \$31.672,65 | \$59,23 | \$ 2.911,74 | \$2.852,51 | \$28.820,14 |
| 51 | \$28.820,14 | \$53,89 | \$ 2.911,74 | \$2.857,85 | \$25.962,30 |
| 52 | \$25.962,30 | \$48,55 | \$ 2.911,74 | \$2.863,19 | \$23.099,11 |
| 53 | \$23.099,11 | \$43,20 | \$ 2.911,74 | \$2.868,54 | \$20.230,56 |
| 54 | \$20.230,56 | \$37,83 | \$ 2.911,74 | \$2.873,91 | \$17.356,66 |
| 55 | \$17.356,66 | \$32,46 | \$ 2.911,74 | \$2.879,28 | \$14.477,38 |
| 56 | \$14.477,38 | \$27,07 | \$ 2.911,74 | \$2.884,67 | \$11.592,71 |
| 57 | \$11.592,71 | \$21,68 | \$ 2.911,74 | \$2.890,06 | \$8.702,65 |
| 58 | \$8.702,65 | \$16,27 | \$ 2.911,74 | \$2.895,46 | \$5.807,18 |
| 59 | \$5.807,18 | \$10,86 | \$ 2.911,74 | \$2.900,88 | \$2.906,30 |
| 60 | \$2.906,30 | \$5,43 | \$ 2.911,74 | \$2.906,30 | \$0,00 |
| TOTAL | | \$9.590,25 | \$174.704,33 | \$165.114,08 | |

Nota. La tabla señala como será la amortización del préstamo que solicitará la hostería.

Tabla 100.

Resumen de las Fuentes de Financiamiento

| Resumen de las Fuentes de Financiamiento | | |
|-------------------------------------------------|----------------------|-------------------|
| Fuente | Aporte | Porcentaje |
| Fuente Interna | \$ 119.419,96 | 41,97% |
| Fuente Externa | \$ 165.114,08 | 58,03% |
| TOTAL | \$ 284.534,04 | 100% |

Nota. La tabla representa las fuentes de financiamiento que tendrá la empresa tanto interna como externa.

Presupuesto de Ingresos.

El presupuesto de ingresos es aquel que va a permitir proyectar los ingresos que se desea obtener en el futuro por la empresa de Hostería "San Vicente Ferrer", que gracias a la prestación de servicios de: alojamiento, servicio de limpieza, catering, restaurante, bebidas, zona de recreación, paquetes turísticos y actividades de ocio; se realizará las proyecciones del programa de prestación de servicios. Véase la siguiente tabla:

Tabla 101.

Programa De Producción De Servicios al 100% de Capacidad.

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | | | |
| ALOJAMIENTO | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| VENTAS | Habitación Simple | 14 | 25 | 18 | 25 | 15 | 15 | 15 | 15 | 20 | 15 | 18 | 30 |
| | Habitación Doble | 4 | 10 | 8 | 12 | 6 | 6 | 6 | 6 | 8 | 4 | 4 | 15 |
| | Habitación Triple | 4 | 10 | 8 | 12 | 6 | 6 | 6 | 6 | 8 | 4 | 4 | 15 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 22 | 45 | 34 | 49 | 27 | 27 | 27 | 27 | 36 | 23 | 26 | 60 |
| LAVANDERÍA | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIO DE LAVANDERÍA | Servicio de planchado. | 30 | 40 | 30 | 45 | 18 | 18 | 18 | 18 | 30 | 16 | 16 | 50 |
| | Servicio de lavandería | 30 | 40 | 30 | 45 | 18 | 18 | 18 | 18 | 30 | 16 | 16 | 50 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 30 | 60 | 80 | 60 | 90 | 36 | 36 | 36 | 36 | 60 | 32 | 32 |

| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| CATERING | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | Servicios de alquiler | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | 2 | 4 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 7 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 2 | 4 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 7 |
| VENTAS | Personal de servicio Cargos adicionales | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | 2 | 4 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 7 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 2 | 4 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 7 |

| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| RESTAURANTE | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | PLATILLOS | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | Primeros | | | | | | | | | | | | |
| | Sopa de repe | 45 | 120 | 95 | 160 | 60 | 60 | 60 | 60 | 170 | 50 | 50 | 240 |
| | Sopa de gallina criolla | 45 | 120 | 95 | 160 | 60 | 60 | 60 | 60 | 170 | 50 | 50 | 240 |
| | Caldo de pata | 45 | 120 | 95 | 160 | 60 | 60 | 60 | 60 | 170 | 50 | 50 | 240 |
| | Segundos | | | | | | | | | | | | |
| | Tilapia frita | 90 | 180 | 140 | 220 | 120 | 120 | 120 | 120 | 190 | 100 | 100 | 350 |
| | Camarones apanados | 90 | 180 | 140 | 220 | 120 | 120 | 120 | 120 | 190 | 100 | 100 | 350 |
| | Chaulafan | 90 | 180 | 140 | 220 | 120 | 120 | 120 | 120 | 190 | 100 | 100 | 350 |
| | Cecina de chanco | 90 | 180 | 140 | 220 | 120 | 120 | 120 | 120 | 190 | 100 | 100 | 350 |
| | Estofado de pollo | 90 | 180 | 140 | 220 | 120 | 120 | 120 | 120 | 190 | 100 | 100 | 350 |
| | Estofado de carne | 90 | 180 | 140 | 220 | 120 | 120 | 120 | 120 | 190 | 100 | 100 | 350 |
| | Especialidad de la hostería | 120 | 240 | 200 | 320 | 140 | 140 | 140 | 140 | 200 | 140 | 140 | 380 |
| | Salchipapa | 180 | 180 | 200 | 150 | 210 | 240 | 165 | 210 | 240 | 180 | 260 | 300 |
| | Hot Dog | 180 | 180 | 200 | 150 | 210 | 240 | 165 | 210 | 240 | 180 | 260 | 300 |
| | PORCIONES | | | | | | | | | | | | |
| | Chifles | 80 | 150 | 120 | 260 | 80 | 80 | 80 | 80 | 200 | 100 | 100 | 250 |
| | Arroz | 90 | 200 | 160 | 280 | 95 | 95 | 95 | 95 | 250 | 140 | 140 | 400 |
| Ensalada | 50 | 200 | 145 | 350 | 120 | 120 | 120 | 120 | 250 | 120 | 120 | 320 | |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | 1375 | 2590 | 2150 | 3310 | 1755 | 1815 | 1665 | 1755 | 3030 | 1610 | 1770 | 4770 | |

| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|---------------------|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| PAQUETES TURÍSTICOS | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | Paquete individual | 2 | 6 | 4 | 8 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 3 | 3 | 8 |
| | Paquete para pareja | 2 | 6 | 4 | 8 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 3 | 3 | 8 |
| | Paquete Familiar | 2 | 6 | 4 | 8 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 3 | 3 | 8 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | 6 | 18 | 12 | 24 | 6 | 6 | 6 | 6 | 18 | 9 | 9 | 24 | |
| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| ACTIVIDADES DE OCIO | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | Canopy | 90 | 200 | 180 | 400 | 110 | 110 | 110 | 110 | 180 | 120 | 120 | 460 |
| | Pesca deportiva | 150 | 120 | 390 | 210 | 360 | 360 | 120 | 150 | 150 | 120 | 150 | 210 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | 240 | 320 | 570 | 610 | 470 | 470 | 230 | 260 | 330 | 240 | 270 | 670 | |

| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|-------------------|----------------|------------------|------------------|
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| BEBIDAS | | | | | | | | | | | | | |
| BEBIDAS | Bebidas | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | Chicle | 80 | 120 | 100 | 150 | 60 | 60 | 60 | 60 | 130 | 60 | 60 | 240 |
| | Limonada | 80 | 120 | 100 | 150 | 60 | 60 | 60 | 60 | 130 | 60 | 60 | 240 |
| | Maracuyá | 80 | 120 | 100 | 150 | 60 | 60 | 60 | 60 | 130 | 60 | 60 | 240 |
| | Coco | 120 | 180 | 160 | 210 | 75 | 75 | 75 | 75 | 190 | 75 | 75 | 300 |
| | Tamarindo | 80 | 120 | 100 | 150 | 60 | 60 | 60 | 60 | 130 | 60 | 60 | 240 |
| | Horchata | 180 | 250 | 200 | 300 | 175 | 175 | 175 | 175 | 200 | 175 | 175 | 400 |
| | Jugos | | | | | | | | | | | | |
| | Tomate de arbol | 90 | 120 | 100 | 150 | 80 | 80 | 80 | 80 | 150 | 70 | 70 | 200 |
| | Naranja | 90 | 120 | 100 | 150 | 80 | 80 | 80 | 80 | 150 | 70 | 70 | 200 |
| | Papaya | 90 | 120 | 100 | 150 | 80 | 80 | 80 | 80 | 150 | 70 | 70 | 200 |
| | Melon | 90 | 120 | 100 | 150 | 80 | 80 | 80 | 80 | 150 | 70 | 70 | 200 |
| | Gaseosas (Coca Cola) | | | | | | | | | | | | |
| | Personal | 90 | 120 | 100 | 210 | 90 | 90 | 90 | 90 | 150 | 100 | 100 | 210 |
| | 2 litros | 45 | 70 | 50 | 110 | 55 | 55 | 55 | 55 | 120 | 50 | 50 | 160 |
| | 1 litro | 90 | 120 | 100 | 210 | 90 | 90 | 90 | 90 | 150 | 100 | 100 | 210 |
| | Cervezas | | | | | | | | | | | | |
| | Pilsener | | | | | | | | | | | | |
| | Personal | 40 | 140 | 90 | 250 | 60 | 60 | 60 | 60 | 180 | 50 | 50 | 270 |
| | 1 litro pilsener | 50 | 140 | 90 | 250 | 65 | 65 | 65 | 65 | 180 | 50 | 50 | 270 |
| Club | | | | | | | | | | | | | |
| Personal | 40 | 140 | 90 | 250 | 60 | 60 | 60 | 60 | 180 | 50 | 50 | 270 | |
| 1 litro pilsener | 50 | 140 | 90 | 250 | 65 | 65 | 65 | 65 | 180 | 50 | 50 | 270 | |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | 1385 | 2260 | 1770 | 3240 | 1295 | 1295 | 1295 | 1295 | 2650 | 1220 | 1220 | 4120 | |
| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| ZONAS DE RECREACIÓN | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | Piscina | 60 | 120 | 60 | 150 | 60 | 60 | 60 | 60 | 120 | 60 | 60 | 200 |
| | Sauna | 60 | 120 | 60 | 150 | 60 | 60 | 60 | 60 | 120 | 60 | 60 | 200 |
| | Turco | 60 | 120 | 60 | 150 | 60 | 60 | 60 | 60 | 120 | 60 | 60 | 200 |
| | Canchas deportivas Futbol y básquet | 150 | 120 | 390 | 210 | 360 | 360 | 120 | 150 | 150 | 120 | 150 | 210 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | 330 | 480 | 570 | 660 | 540 | 540 | 300 | 330 | 510 | 300 | 330 | 810 | |

Nota. La presente tabla detalla el Programa De Producción De Servicios a ofertar la empresa de hostería a su 100% de capacidad.

Seguido de ello se presenta la siguiente tabla de producción de servicios, en base a la que se realizará las proyecciones de ingresos mismo que esta dado al 67% de capacidad a iniciar los tres primeros años de vida útil del proyecto. Véase la siguiente tabla:

Tabla 102.

Programa De Producción De Servicios al 67 % de Capacidad

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | | | |
| ALOJAMIENTO | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| VENTAS | Habitación Simple | 9 | 17 | 12 | 17 | 10 | 10 | 10 | 10 | 13 | 10 | 12 | 20 |
| | Habitación Doble | 3 | 7 | 5 | 8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 10 |
| | Habitación Triple | 3 | 7 | 5 | 8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 10 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 15 | 30 | 23 | 33 | 18 | 18 | 18 | 18 | 24 | 15 | 17 | 40 |
| LAVANDERÍA | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIO DE LAVANDERÍA | Servicio de planchado. | 20 | 27 | 20 | 30 | 12 | 12 | 12 | 12 | 20 | 11 | 11 | 34 |
| | Servicio de lavandería | 20 | 27 | 20 | 30 | 12 | 12 | 12 | 12 | 20 | 11 | 11 | 34 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 40 | 54 | 40 | 60 | 24 | 24 | 24 | 24 | 40 | 21 | 21 | 67 |

| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| CATERING | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | Servicios de alquiler | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 5 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 5 |
| VENTAS | Personal de servicio Cargos adicionales | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 5 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 5 |

| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|-------------|-------------------------|-------------------------------------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| RESTAURANTE | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | PLATILLOS | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | Primeros | | | | | | | | | | | | |
| | Sopa de repe | 30 | 80 | 64 | 107 | 40 | 40 | 40 | 40 | 114 | 34 | 34 | 161 |
| | Sopa de gallina criolla | 30 | 80 | 64 | 107 | 40 | 40 | 40 | 40 | 114 | 34 | 34 | 161 |
| | Caldo de pata | 30 | 80 | 64 | 107 | 40 | 40 | 40 | 40 | 114 | 34 | 34 | 161 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|------------------------------------|--------------------------------------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|-------------------|----------------|------------------|------------------|
| | Segundos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Tilapia frita | 60 | 121 | 94 | 147 | 80 | 80 | 80 | 80 | 127 | 67 | 67 | 235 |
| | Camarones apanados | 60 | 121 | 94 | 147 | 80 | 80 | 80 | 80 | 127 | 67 | 67 | 235 |
| | Chaulafan | 60 | 121 | 94 | 147 | 80 | 80 | 80 | 80 | 127 | 67 | 67 | 235 |
| | Cecina de chanco | 60 | 121 | 94 | 147 | 80 | 80 | 80 | 80 | 127 | 67 | 67 | 235 |
| | Estofado de pollo | 60 | 121 | 94 | 147 | 80 | 80 | 80 | 80 | 127 | 67 | 67 | 235 |
| | Estofado de carne | 60 | 121 | 94 | 147 | 80 | 80 | 80 | 80 | 127 | 67 | 67 | 235 |
| | Especialidad de la hosteria | 80 | 161 | 134 | 214 | 94 | 94 | 94 | 94 | 134 | 94 | 94 | 255 |
| | Salchipapa | 121 | 121 | 134 | 101 | 141 | 161 | 111 | 141 | 161 | 121 | 174 | 201 |
| | Hot Dog | 121 | 121 | 134 | 101 | 141 | 161 | 111 | 141 | 161 | 121 | 174 | 201 |
| | PORCIONES | | | | | | | | | | | | |
| | Chifles | 54 | 101 | 80 | 174 | 54 | 54 | 54 | 54 | 134 | 67 | 67 | 168 |
| | Arroz | 60 | 134 | 107 | 188 | 64 | 64 | 64 | 64 | 168 | 94 | 94 | 268 |
| | Ensalada | 34 | 134 | 97 | 235 | 80 | 80 | 80 | 80 | 168 | 80 | 80 | 214 |
| | TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | 921 | 1735 | 1441 | 2218 | 1176 | 1216 | 1116 | 1176 | 2030 | 1079 | 1186 | 3196 |
| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| | | BEBIDAS | | | | | | | | | | | |
| | Bebidas | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | Chicle | 54 | 80 | 67 | 101 | 40 | 40 | 40 | 40 | 87 | 40 | 40 | 161 |
| | Limonada | 54 | 80 | 67 | 101 | 40 | 40 | 40 | 40 | 87 | 40 | 40 | 161 |
| | Maracuyá | 54 | 80 | 67 | 101 | 40 | 40 | 40 | 40 | 87 | 40 | 40 | 161 |
| | Coco | 80 | 121 | 107 | 141 | 50 | 50 | 50 | 50 | 127 | 50 | 50 | 201 |
| | Tamarindo | 54 | 80 | 67 | 101 | 40 | 40 | 40 | 40 | 87 | 40 | 40 | 161 |
| | Horchata | 121 | 168 | 134 | 201 | 117 | 117 | 117 | 117 | 134 | 117 | 117 | 268 |
| | Jugos | | | | | | | | | | | | |
| | Tomate de arbol | 60 | 80 | 67 | 101 | 54 | 54 | 54 | 54 | 101 | 47 | 47 | 134 |
| | Naranja | 60 | 80 | 67 | 101 | 54 | 54 | 54 | 54 | 101 | 47 | 47 | 134 |
| | Papaya | 60 | 80 | 67 | 101 | 54 | 54 | 54 | 54 | 101 | 47 | 47 | 134 |
| | Melon | 60 | 80 | 67 | 101 | 54 | 54 | 54 | 54 | 101 | 47 | 47 | 134 |
| | Gaseosas (Coca Cola) | | | | | | | | | | | | |
| | Personal | 60 | 80 | 67 | 141 | 60 | 60 | 60 | 60 | 101 | 67 | 67 | 141 |
| | 2 litros | 30 | 47 | 34 | 74 | 37 | 37 | 37 | 37 | 80 | 34 | 34 | 107 |
| | 1 litro | 60 | 80 | 67 | 141 | 60 | 60 | 60 | 60 | 101 | 67 | 67 | 141 |
| | Cervezas | | | | | | | | | | | | |
| | Pilsener | | | | | | | | | | | | |
| | Personal | 27 | 94 | 60 | 168 | 40 | 40 | 40 | 40 | 121 | 34 | 34 | 181 |
| | 1 litro pilsener | 34 | 94 | 60 | 168 | 44 | 44 | 44 | 44 | 121 | 34 | 34 | 181 |
| | Club | | | | | | | | | | | | |
| | Personal | 27 | 94 | 60 | 168 | 40 | 40 | 40 | 40 | 121 | 34 | 34 | 181 |
| | 1 litro pilsener | 34 | 94 | 60 | 168 | 44 | 44 | 44 | 44 | 121 | 34 | 34 | 181 |
| | TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | 928 | 1514 | 1186 | 2171 | 868 | 868 | 868 | 868 | 1776 | 817 | 817 | 2760 |

| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| ZONAS DE RECREACIÓN | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | Piscina | 27 | 80 | 30 | 101 | 30 | 30 | 30 | 30 | 80 | 27 | 27 | 134 |
| | Sauna | 27 | 80 | 30 | 101 | 30 | 30 | 30 | 30 | 80 | 27 | 27 | 134 |
| | Turco | 27 | 80 | 30 | 101 | 30 | 30 | 30 | 30 | 80 | 27 | 27 | 134 |
| | Canchas deportivas Futbol y básquet | 101 | 80 | 261 | 141 | 241 | 241 | 80 | 101 | 101 | 80 | 101 | 141 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 181 | 322 | 352 | 442 | 332 | 332 | 171 | 191 | 342 | 161 | 181 | 543 |
| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| PAQUETES TURÍSTICOS | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | Paquete individual | 1 | 4 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 5 |
| | Paquete para pareja | 1 | 4 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 5 |
| | Paquete Familiar | 1 | 4 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 5 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 4 | 12 | 8 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 12 | 6 | 6 | 16 |
| SERVICIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| ACTIVIDADES DE OCIO | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | Canopy | 60 | 134 | 121 | 268 | 74 | 74 | 74 | 74 | 121 | 80 | 80 | 308 |
| | Pesca deportiva | 101 | 80 | 261 | 141 | 241 | 241 | 80 | 101 | 101 | 80 | 101 | 141 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | 161 | 214 | 382 | 409 | 315 | 315 | 154 | 174 | 221 | 161 | 181 | 449 |

Nota. La presente tabla detalla el Programa De Producción De Servicios a ofertar la empresa de hostería a su 67% de capacidad para los años de vida útil del proyecto.

Seguido del mismo se realiza la proyección de ingresos en el cual esta establecidos los precios al que se venderán a los clientes mismo que constan a partir de la aplicación del método de determinación de ingresos flexible, el cual se establece a partir de: sugerencias sobre el precio, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulación de los precios y demás.

Para así poder reflejar que, de acuerdo al número de servicios prestados de manera mensual y multiplicado por sus respectivos precios por cada servicio, da como resultado los ingresos mensuales a obtenerse por parte de la hostería en el primer año de operatividad y

posteriormente se proyectara a los demás años. A continuación, se presenta la tabla N que se elaboró, en donde se tendrá en cuenta la siguiente simbología y que representa la misma:

Cuadro 26.

Detalle de lo que representa la simbología de colores

| Color | Detalle |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ■ | Representa el total de los ingresos mensuales por servicio ofertado: el cual se obtiene a partir de la multiplicación del número de servicios ofertados por el precio del servicio. |
| ■ | Representa el total del programa de producción por servicio: es decir es la suma del número de servicios ofertados por cada servicio en cada mes. |
| ■ | Representa el total de Ingresos por cada uno de los servicios: resulta de la suma realizada del total de los ingresos mensuales por servicio ofertado |

Nota. El cuadro detalla el significado de cada color, así mismo el proceso de lo que se representa en la Tabla N° 102 que se presenta a continuación:

Tabla 103.

Programa de producción de venta de servicios de hostería

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|-----------|-------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIOS | | PRECIOS | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
| | | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| ALOJAMIENTO | Habitación Simple | \$ 65,00 | 9,38 | 16,75 | 12,06 | 16,75 | 10,05 | 10,05 | 10,05 | 10,05 | 13,4 | 10,05 | 12,06 | 20,1 |
| | TOTAL | | \$ 609,70 | \$ 1.088,75 | \$ 783,90 | \$ 1.088,75 | \$ 653,25 | \$ 653,25 | \$ 653,25 | \$ 653,25 | \$ 871,00 | \$ 653,25 | \$ 783,90 | \$ 1.306,50 |
| | Habitación Doble | \$ 90,00 | 2,68 | 6,7 | 5,36 | 8,04 | 4,02 | 4,02 | 4,02 | 4,02 | 5,36 | 2,68 | 2,68 | 10,05 |
| | TOTAL | | \$ 241,20 | \$ 603,00 | \$ 482,40 | \$ 723,60 | \$ 361,80 | \$ 361,80 | \$ 361,80 | \$ 361,80 | \$ 482,40 | \$ 241,20 | \$ 241,20 | \$ 904,50 |
| | Habitación Triple | \$ 140,00 | 2,68 | 6,7 | 5,36 | 8,04 | 4,02 | 4,02 | 4,02 | 4,02 | 5,36 | 2,68 | 2,68 | 10,05 |
| | TOTAL | | \$ 375,20 | \$ 938,00 | \$ 750,40 | \$ 1.125,60 | \$ 562,80 | \$ 562,80 | \$ 562,80 | \$ 562,80 | \$ 750,40 | \$ 375,20 | \$ 375,20 | \$ 1.407,00 |
| | TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | 15 | 30 | 23 | 33 | 18 | 18 | 18 | 18 | 24 | 15 | 17 |
| TOTAL INGRESOS POR ALOJAMIENTO | | | \$ 1.179,20 | \$ 2.546,00 | \$ 1.956,40 | \$ 2.854,20 | \$ 1.527,60 | \$ 1.527,60 | \$ 1.527,60 | \$ 1.527,60 | \$ 2.036,80 | \$ 1.219,40 | \$ 1.340,00 | \$ 3.517,50 |
| SERVICIO DE LIMPIEZA | Servicio de planchado. | \$ 3,80 | 20,1 | 26,8 | 20,1 | 30,15 | 12,06 | 12,06 | 12,06 | 12,06 | 20,1 | 10,72 | 10,72 | 33,5 |
| | TOTAL | | \$ 76,38 | \$ 101,84 | \$ 76,38 | \$ 114,57 | \$ 45,83 | \$ 45,83 | \$ 45,83 | \$ 45,83 | \$ 76,38 | \$ 40,74 | \$ 40,74 | \$ 127,30 |
| | Servicio de lavandería | \$ 2,85 | 20,1 | 26,8 | 20,1 | 30,15 | 12,06 | 12,06 | 12,06 | 12,06 | 20,1 | 10,72 | 10,72 | 33,5 |
| | TOTAL | | \$ 57,29 | \$ 76,38 | \$ 57,29 | \$ 85,93 | \$ 34,37 | \$ 34,37 | \$ 34,37 | \$ 34,37 | \$ 57,29 | \$ 30,55 | \$ 30,55 | \$ 95,48 |
| | TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | 40 | 54 | 40 | 60 | 24 | 24 | 24 | 24 | 40 | 21 | 21 |
| TOTAL INGRESOS POR LIMPIEZA | | | \$ 133,67 | \$ 178,22 | \$ 133,67 | \$ 200,50 | \$ 80,20 | \$ 80,20 | \$ 80,20 | \$ 80,20 | \$ 133,67 | \$ 71,29 | \$ 71,29 | \$ 222,78 |

| SERVICIOS | | PRECIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|----------------------------------|-------------|------------------|-------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|--|--|
| | | | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | | | |
| CATERING | Servicios de alquiler | Unidades | PRECIOS | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Mesas 25 uni | 25 | \$ 3,00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Sillas 200 uni | 200 | \$ 0,45 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Salon de baile | 1 | \$ 500,00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Carpas 20 uni | 20 | \$ 40,00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Vajilla | 600 | \$ 0,50 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Plato sopero | 200 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Plato tendido | 200 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Platillo | 200 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Cubiertos | 600 | \$ 0,20 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | cuchara, | 200 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | tenedor | 200 | | 1,34 | 2,68 | 2,01 | 3,35 | 0,67 | 0,67 | 0,67 | 0,67 | 2,68 | 0,67 | 0,67 | 0,67 | 4,69 | | |
| | cucharrilla | 200 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Cristaleria | 580 | \$ 0,30 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Copa de agua | 200 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Copa de Champán | 200 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Copa de whisky | 180 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Manteleria | 25 | \$ 1,80 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Recipientes para servir charoles | 8 | \$ 0,40 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | TOTAL | 3839 | \$ 546,65 | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 5 | | |
| TOTAL INGRESOS POR ALQUILER | | | | \$ 732,51 | \$ 1.465,02 | \$ 1.098,77 | \$ 1.831,28 | \$ 366,26 | \$ 366,26 | \$ 366,26 | \$ 366,26 | \$ 1.465,02 | \$ 366,26 | \$ 366,26 | \$ 366,26 | \$ 2.563,79 | | |

| SERVICIOS | | PRECIOS | | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|----------------------------------------|-----------------|------------------|-------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|--|
| | | | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | | |
| | Personal de servicio | Unidades | PRECIOS | | | | | | | | | | | | | | |
| | Líder | 1 | \$ 20,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Capitán/gerente del evento | 1 | \$ 30,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Chef | 1 | \$ 45,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Ayudante de cocina | 1 | \$ 20,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Meseros | 4 | \$ 20,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Maestro de ceremonia | 1 | \$ 60,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Barman | 1 | \$ 40,00 | 1,34 | 2,68 | 2,01 | 3,35 | 0,67 | 0,67 | 0,67 | 0,67 | 2,68 | 0,67 | 0,67 | 0,67 | 4,69 | |
| | Cargos adicionales | Unidades | PRECIOS | | | | | | | | | | | | | | |
| | Iluminación cámaras de humo, luces led | 6 | \$ 60,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Drapeados | 180 | \$ 0,75 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Flores | 25 | \$ 2,75 | | | | | | | | | | | | | | |
| | Servicio de guardar ropa | 1 | \$ 8,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| | TOTAL | 222 | \$ 306,50 | | | | | | | | | | | | | | |
| | TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 5 | |
| | TOTAL INGRESOS ADICIONALES | | | \$ 410,71 | \$ 821,42 | \$ 616,07 | \$ 1.026,78 | \$ 205,36 | \$ 205,36 | \$ 205,36 | \$ 205,36 | \$ 821,42 | \$ 205,36 | \$ 205,36 | \$ 205,36 | \$ 1.437,49 | |
| | TOTAL INGRESO POR CATERING | | | \$ 1.143,22 | \$ 2.286,44 | \$ 1.714,83 | \$ 2.858,05 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 2.286,44 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 571,61 | \$ 4.001,27 | |

| SERVICIOS | | PRECIOS | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|----------|------------------|-------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| | | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| PLATILLOS | | | | | | | | | | | | | | |
| Primeros | | | | | | | | | | | | | | |
| Sopa de repe | \$ 2,00 | 30,15 | 80,4 | 63,65 | 107,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 113,9 | 33,5 | 33,5 | 160,8 |
| TOTAL | | \$ 60,30 | \$ 160,80 | \$ 127,30 | \$ 214,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 227,80 | \$ 67,00 | \$ 67,00 | \$ 321,60 |
| Sopa de gallina criolla | \$ 2,25 | 30,15 | 80,4 | 63,65 | 107,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 113,9 | 33,5 | 33,5 | 160,8 |
| TOTAL | | \$ 67,84 | \$ 180,90 | \$ 143,21 | \$ 241,20 | \$ 90,45 | \$ 90,45 | \$ 90,45 | \$ 90,45 | \$ 90,45 | \$ 256,28 | \$ 75,38 | \$ 75,38 | \$ 361,80 |
| Caldo de pata | \$ 2,50 | 30,15 | 80,4 | 63,65 | 107,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 113,9 | 33,5 | 33,5 | 160,8 |
| TOTAL | | \$ 75,38 | \$ 201,00 | \$ 159,13 | \$ 268,00 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 284,75 | \$ 83,75 | \$ 83,75 | \$ 402,00 |
| Segundos | | | | | | | | | | | | | | |
| Tilapia frita | \$ 7,00 | 60,3 | 120,6 | 93,8 | 147,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 127,3 | 67 | 67 | 234,5 |
| TOTAL | | \$ 422,10 | \$ 844,20 | \$ 656,60 | \$ 1.031,80 | \$ 562,80 | \$ 562,80 | \$ 562,80 | \$ 562,80 | \$ 562,80 | \$ 891,10 | \$ 469,00 | \$ 469,00 | \$ 1.641,50 |
| Camarones apanados | \$ 8,00 | 60,3 | 120,6 | 93,8 | 147,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 127,3 | 67 | 67 | 234,5 |
| TOTAL | | \$ 482,40 | \$ 964,80 | \$ 750,40 | \$ 1.179,20 | \$ 643,20 | \$ 643,20 | \$ 643,20 | \$ 643,20 | \$ 643,20 | \$ 1.018,40 | \$ 536,00 | \$ 536,00 | \$ 1.876,00 |
| Chaulafan | \$ 6,00 | 60,3 | 120,6 | 93,8 | 147,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 127,3 | 67 | 67 | 234,5 |
| TOTAL | | \$ 361,80 | \$ 723,60 | \$ 562,80 | \$ 884,40 | \$ 482,40 | \$ 482,40 | \$ 482,40 | \$ 482,40 | \$ 482,40 | \$ 763,80 | \$ 402,00 | \$ 402,00 | \$1.407,00 |
| Cecina de choncho | \$ 7,25 | 60,3 | 120,6 | 93,8 | 147,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 127,3 | 67 | 67 | 234,5 |
| TOTAL | | \$ 437,18 | \$ 874,35 | \$ 680,05 | \$ 1.068,65 | \$ 582,90 | \$ 582,90 | \$ 582,90 | \$ 582,90 | \$ 582,90 | \$ 922,93 | \$ 485,75 | \$ 485,75 | \$ 1.700,13 |
| Estofado de pollo | \$ 4,00 | 60,3 | 120,6 | 93,8 | 147,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 127,3 | 67 | 67 | 234,5 |
| TOTAL | | \$ 241,20 | \$ 482,40 | \$ 375,20 | \$ 589,60 | \$ 321,60 | \$ 321,60 | \$ 321,60 | \$ 321,60 | \$ 321,60 | \$ 509,20 | \$ 268,00 | \$ 268,00 | \$ 938,00 |
| Estofado de carne | \$ 4,00 | 60,3 | 120,6 | 93,8 | 147,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 127,3 | 67 | 67 | 234,5 |
| TOTAL | | \$ 241,20 | \$ 482,40 | \$ 375,20 | \$ 589,60 | \$ 321,60 | \$ 321,60 | \$ 321,60 | \$ 321,60 | \$ 321,60 | \$ 509,20 | \$ 268,00 | \$ 268,00 | \$ 938,00 |
| Especialidad de la hostería | \$ 10,00 | 80,4 | 160,8 | 134 | 214,4 | 93,8 | 93,8 | 93,8 | 93,8 | 93,8 | 134 | 93,8 | 93,8 | 254,6 |
| TOTAL | | \$ 804,00 | \$ 1.608,00 | \$ 1.340,00 | \$ 2.144,00 | \$ 938,00 | \$ 938,00 | \$ 938,00 | \$ 938,00 | \$ 938,00 | \$ 1.340,00 | \$ 938,00 | \$ 938,00 | \$ 2.546,00 |
| Salchipapa | \$ 3,00 | 120,6 | 120,6 | 134 | 100,5 | 140,7 | 160,8 | 110,55 | 140,7 | 160,8 | 120,6 | 174,2 | 201 | |
| TOTAL | | \$ 361,80 | \$ 361,80 | \$ 402,00 | \$ 301,50 | \$ 422,10 | \$ 482,40 | \$ 331,65 | \$ 422,10 | \$ 482,40 | \$ 361,80 | \$ 522,60 | \$ 603,00 | |
| Hot Dog | \$ 2,25 | 120,6 | 120,6 | 134 | 100,5 | 140,7 | 160,8 | 110,55 | 140,7 | 160,8 | 120,6 | 174,2 | 201 | |
| TOTAL | | \$ 271,35 | \$ 271,35 | \$ 301,50 | \$ 226,13 | \$ 316,58 | \$ 361,80 | \$ 248,74 | \$ 316,58 | \$ 361,80 | \$ 271,35 | \$ 391,95 | \$ 452,25 | |
| PORCIONES | | | | | | | | | | | | | | |
| Chifles | \$ 1,25 | 53,6 | 100,5 | 80,4 | 174,2 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 134 | 67 | 67 | 167,5 |
| TOTAL | | \$ 67,00 | \$ 125,63 | \$ 100,50 | \$ 217,75 | \$ 67,00 | \$ 67,00 | \$ 67,00 | \$ 67,00 | \$ 67,00 | \$ 167,50 | \$ 83,75 | \$ 83,75 | \$ 209,38 |
| Arroz | \$ 1,00 | 60,3 | 134 | 107,2 | 187,6 | 63,65 | 63,65 | 63,65 | 63,65 | 63,65 | 167,5 | 93,8 | 93,8 | 268 |
| TOTAL | | \$ 60,30 | \$ 134,00 | \$ 107,20 | \$ 187,60 | \$ 63,65 | \$ 63,65 | \$ 63,65 | \$ 63,65 | \$ 63,65 | \$ 167,50 | \$ 93,80 | \$ 93,80 | \$ 268,00 |
| Ensalada | \$ 1,00 | 33,5 | 134 | 97,15 | 234,5 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 80,4 | 167,5 | 80,4 | 80,4 | 214,4 |
| TOTAL | | \$ 33,50 | \$ 134,00 | \$ 97,15 | \$ 234,50 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 167,50 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 214,40 |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | 921 | 1735 | 1441 | 2218 | 1176 | 1216 | 1116 | 1176 | 2030 | 1079 | 1186 | 3196 |
| TOTAL INGRESO POR RESTAURANTE | | | \$ 3.987,34 | \$ 7.549,23 | \$ 6.178,24 | \$ 9.378,33 | \$ 5.073,58 | \$ 5.179,10 | \$ 4.915,29 | \$ 5.073,58 | \$ 8.070,15 | \$ 4.483,98 | \$ 4.765,38 | \$ 13.879,05 |

| SERVICIOS | | PRECIOS | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|-----------|------------------------------|---------|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| | Bebidas | | | | | | | | | | | | | |
| | Chicle | \$ 0,75 | 53,6 | 80,4 | 67 | 100,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 87,1 | 40,2 | 40,2 | 160,8 |
| | TOTAL | | \$ 40,20 | \$ 60,30 | \$ 50,25 | \$ 75,38 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 65,33 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 120,60 |
| | Limonada | \$ 0,75 | 53,6 | 80,4 | 67 | 100,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 87,1 | 40,2 | 40,2 | 160,8 |
| | TOTAL | | \$ 40,20 | \$ 60,30 | \$ 50,25 | \$ 75,38 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 65,33 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 120,60 |
| | Maracuyá | \$ 0,75 | 53,6 | 80,4 | 67 | 100,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 87,1 | 40,2 | 40,2 | 160,8 |
| | TOTAL | | \$ 40,20 | \$ 60,30 | \$ 50,25 | \$ 75,38 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 65,33 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 120,60 |
| | Coco | \$ 0,75 | 80,4 | 120,6 | 107,2 | 140,7 | 50,25 | 50,25 | 50,25 | 50,25 | 127,3 | 50,25 | 50,25 | 201 |
| | TOTAL | | \$ 60,30 | \$ 90,45 | \$ 80,40 | \$ 105,53 | \$ 37,69 | \$ 37,69 | \$ 37,69 | \$ 37,69 | \$ 95,48 | \$ 37,69 | \$ 37,69 | \$ 150,75 |
| | Tamarindo | \$ 0,75 | 53,6 | 80,4 | 67 | 100,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 87,1 | 40,2 | 40,2 | 160,8 |
| | TOTAL | | \$ 40,20 | \$ 60,30 | \$ 50,25 | \$ 75,38 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 65,33 | \$ 30,15 | \$ 30,15 | \$ 120,60 |
| | Horchata | \$ 0,75 | 120,6 | 167,5 | 134 | 201 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 134 | 117,25 | 117,25 | 268 |
| | TOTAL | | \$ 90,45 | \$ 125,63 | \$ 100,50 | \$ 150,75 | \$ 87,94 | \$ 87,94 | \$ 87,94 | \$ 87,94 | \$ 100,50 | \$ 87,94 | \$ 87,94 | \$ 201,00 |
| | Jugos | | | | | | | | | | | | | |
| | Tomate de árbol | \$ 1,50 | 60,3 | 80,4 | 67 | 100,5 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 100,5 | 46,9 | 46,9 | 134 |
| | TOTAL | | \$ 90,45 | \$ 120,60 | \$ 100,50 | \$ 150,75 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 150,75 | \$ 70,35 | \$ 70,35 | \$ 201,00 |
| | Naranja | \$ 1,50 | 60,3 | 80,4 | 67 | 100,5 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 100,5 | 46,9 | 46,9 | 134 |
| | TOTAL | | \$ 90,45 | \$ 120,60 | \$ 100,50 | \$ 150,75 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 150,75 | \$ 70,35 | \$ 70,35 | \$ 201,00 |
| | Papaya | \$ 1,50 | 60,3 | 80,4 | 67 | 100,5 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 100,5 | 46,9 | 46,9 | 134 |
| | TOTAL | | \$ 90,45 | \$ 120,60 | \$ 100,50 | \$ 150,75 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 150,75 | \$ 70,35 | \$ 70,35 | \$ 201,00 |
| | Melon | \$ 1,50 | 60,3 | 80,4 | 67 | 100,5 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 53,6 | 100,5 | 46,9 | 46,9 | 134 |
| | TOTAL | | \$ 90,45 | \$ 120,60 | \$ 100,50 | \$ 150,75 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 150,75 | \$ 70,35 | \$ 70,35 | \$ 201,00 |
| | Gaseosas (Coca Cola) | | | | | | | | | | | | | |
| | Personal | \$ 0,75 | 60,3 | 80,4 | 67 | 140,7 | 60,3 | 60,3 | 60,3 | 60,3 | 100,5 | 67 | 67 | 140,7 |
| | TOTAL | | \$ 45,23 | \$ 60,30 | \$ 50,25 | \$ 105,53 | \$ 45,23 | \$ 45,23 | \$ 45,23 | \$ 45,23 | \$ 75,38 | \$ 50,25 | \$ 50,25 | \$ 105,53 |
| | 2 litros | \$ 2,75 | 30,15 | 46,9 | 33,5 | 73,7 | 36,85 | 36,85 | 36,85 | 36,85 | 80,4 | 33,5 | 33,5 | 107,2 |
| | TOTAL | | \$ 82,91 | \$ 128,98 | \$ 92,13 | \$ 202,68 | \$ 101,34 | \$ 101,34 | \$ 101,34 | \$ 101,34 | \$ 221,10 | \$ 92,13 | \$ 92,13 | \$ 294,80 |
| | 1 litro | \$ 2,00 | 60,3 | 80,4 | 67 | 140,7 | 60,3 | 60,3 | 60,3 | 60,3 | 100,5 | 67 | 67 | 140,7 |
| | TOTAL | | \$ 120,60 | \$ 160,80 | \$ 134,00 | \$ 281,40 | \$ 120,60 | \$ 120,60 | \$ 120,60 | \$ 120,60 | \$ 201,00 | \$ 134,00 | \$ 134,00 | \$ 281,40 |

| SERVICIOS | | PRECIOS | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|----------------------------------------|---------|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| | | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| BEBIDAS | Cervezas | | | | | | | | | | | | | | |
| | Pilsener | | | | | | | | | | | | | | |
| | Personal | \$ 2,50 | 26,8 | 93,8 | 60,3 | 167,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 120,6 | 33,5 | 33,5 | 180,9 | |
| | TOTAL | | \$ 67,00 | \$ 234,50 | \$ 150,75 | \$ 418,75 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 301,50 | \$ 83,75 | \$ 83,75 | \$ 452,25 | |
| | 1 litro pilsener | | \$ 3,00 | 33,5 | 93,8 | 60,3 | 167,5 | 43,55 | 43,55 | 43,55 | 43,55 | 120,6 | 33,5 | 33,5 | 180,9 |
| | TOTAL | | \$ 100,50 | \$ 281,40 | \$ 180,90 | \$ 502,50 | \$ 130,65 | \$ 130,65 | \$ 130,65 | \$ 130,65 | \$ 361,80 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 542,70 | |
| | Club | | | | | | | | | | | | | | |
| | Personal | \$ 2,75 | 26,8 | 93,8 | 60,3 | 167,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 120,6 | 33,5 | 33,5 | 180,9 | |
| | TOTAL | | \$ 73,70 | \$ 257,95 | \$ 165,83 | \$ 460,63 | \$ 110,55 | \$ 110,55 | \$ 110,55 | \$ 110,55 | \$ 331,65 | \$ 92,13 | \$ 92,13 | \$ 497,48 | |
| | 1 litro pilsener | | \$ 3,25 | 33,5 | 93,8 | 60,3 | 167,5 | 43,55 | 43,55 | 43,55 | 43,55 | 120,6 | 33,5 | 33,5 | 180,9 |
| | TOTAL | | \$ 108,88 | \$ 304,85 | \$ 195,98 | \$ 544,38 | \$ 141,54 | \$ 141,54 | \$ 141,54 | \$ 141,54 | \$ 391,95 | \$ 108,88 | \$ 108,88 | \$ 587,93 | |
| | TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | 928 | 1514 | 1186 | 2171 | 868 | 868 | 868 | 868 | 1776 | 817 | 817 | 2760 |
| TOTAL INGRESO POR BEBIDAS | | | \$ 1.272,16 | \$ 2.368,45 | \$ 1.753,73 | \$ 3.676,63 | \$ 1.318,23 | \$ 1.318,23 | \$ 1.318,23 | \$ 1.318,23 | \$ 2.944,65 | \$ 1.189,25 | \$ 1.189,25 | \$ 4.400,23 | |
| ZONAS DE RECREACIÓN | Piscina | \$ 2,00 | 40 | 80,4 | 40,2 | 100,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 80,4 | 40,2 | 40,2 | 134 | |
| | TOTAL | | \$ 80,40 | \$ 160,80 | \$ 80,40 | \$ 201,00 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 160,80 | \$ 80,40 | \$ 80,40 | \$ 268,00 | |
| | Sauna | \$ 1,00 | 40,2 | 80,4 | 40,2 | 100,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 80,4 | 40,2 | 40,2 | 134 | |
| | TOTAL | | \$ 40,20 | \$ 80,40 | \$ 40,20 | \$ 100,50 | \$ 40,20 | \$ 40,20 | \$ 40,20 | \$ 40,20 | \$ 80,40 | \$ 40,20 | \$ 40,20 | \$ 134,00 | |
| | Turco | \$ 1,00 | 40,2 | 80,4 | 40,2 | 100,5 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 40,2 | 80,4 | 40,2 | 40,2 | 134 | |
| | TOTAL | | \$ 40,20 | \$ 80,40 | \$ 40,20 | \$ 100,50 | \$ 40,20 | \$ 40,20 | \$ 40,20 | \$ 40,20 | \$ 80,40 | \$ 40,20 | \$ 40,20 | \$ 134,00 | |
| | Canchas deportivas Futbol y básquet | \$ 1,00 | 100,5 | 80,4 | 261,3 | 140,7 | 241,2 | 241,2 | 80,4 | 100,5 | 100,5 | 80,4 | 100,5 | 140,7 | |
| | TOTAL | | \$ 100,50 | \$ 80,40 | \$ 261,30 | \$ 140,70 | \$ 241,20 | \$ 241,20 | \$ 80,40 | \$ 100,50 | \$ 100,50 | \$ 80,40 | \$ 100,50 | \$ 140,70 | |
| TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | 221 | 322 | 382 | 442 | 362 | 362 | 201 | 221 | 342 | 201 | 221 | 543 | |
| TOTAL INGRESO POR ZONA DE RECREACIÓN | | | \$ 261,30 | \$ 402,00 | \$ 422,10 | \$ 542,70 | \$ 402,00 | \$ 402,00 | \$ 241,20 | \$ 261,30 | \$ 422,10 | \$ 241,20 | \$ 261,30 | \$ 676,70 | |

| SERVICIOS | | PRECIOS | CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------------|------------------------------------|-----------|-------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| PAQUETES TURÍSTICOS | Paquete individual | \$ 180,00 | 1,34 | 4,02 | 2,68 | 5,36 | 1,34 | 1,34 | 1,34 | 1,34 | 4,02 | 2,01 | 2,01 | 5,36 |
| | TOTAL | | \$ 241,20 | \$ 723,60 | \$ 482,40 | \$ 964,80 | \$ 241,20 | \$ 241,20 | \$ 241,20 | \$ 241,20 | \$ 723,60 | \$ 361,80 | \$ 361,80 | \$ 964,80 |
| | Paquete para pareja | \$ 210,00 | 1,34 | 4,02 | 2,68 | 5,36 | 1,34 | 1,34 | 1,34 | 1,34 | 4,02 | 2,01 | 2,01 | 5,36 |
| | TOTAL | | \$ 281,40 | \$ 844,20 | \$ 562,80 | \$ 1.125,60 | \$ 281,40 | \$ 281,40 | \$ 281,40 | \$ 281,40 | \$ 844,20 | \$ 422,10 | \$ 422,10 | \$ 1.125,60 |
| | Paquete Familiar | \$ 250,00 | 1,34 | 4,02 | 2,68 | 5,36 | 1,34 | 1,34 | 1,34 | 1,34 | 4,02 | 2,01 | 2,01 | 5,36 |
| | TOTAL | | \$ 335,00 | \$ 1.005,00 | \$ 670,00 | \$ 1.340,00 | \$ 335,00 | \$ 335,00 | \$ 335,00 | \$ 335,00 | \$ 1.005,00 | \$ 502,50 | \$ 502,50 | \$ 1.340,00 |
| | TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | 4 | 12 | 8 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 12 | 6 | 6 |
| TOTAL INGRESO POR PAQUETES TURÍSTICOS | | | \$ 857,60 | \$ 2.572,80 | \$ 1.715,20 | \$ 3.430,40 | \$ 857,60 | \$ 857,60 | \$ 857,60 | \$ 857,60 | \$ 2.572,80 | \$ 1.286,40 | \$ 1.286,40 | \$ 3.430,40 |
| ACTIVIDADES DE OCIO | Canopy | \$ 3,75 | 60,3 | 134 | 120,6 | 268 | 73,7 | 73,7 | 73,7 | 73,7 | 120,6 | 80,4 | 80,4 | 308,2 |
| | TOTAL | | \$ 226,13 | \$ 502,50 | \$ 452,25 | \$ 1.005,00 | \$ 276,38 | \$ 276,38 | \$ 276,38 | \$ 276,38 | \$ 452,25 | \$ 301,50 | \$ 301,50 | \$ 1.155,75 |
| | Pesca deportiva | \$ 6,00 | 100,5 | 80,4 | 261,3 | 140,7 | 241,2 | 241,2 | 80,4 | 100,5 | 100,5 | 80,4 | 100,5 | 140,7 |
| | TOTAL | | \$ 603,00 | \$ 482,40 | \$ 1.567,80 | \$ 844,20 | \$ 1.447,20 | \$ 1.447,20 | \$ 482,40 | \$ 603,00 | \$ 603,00 | \$ 482,40 | \$ 603,00 | \$ 844,20 |
| | TOTAL DE PRODUCCIÓN MENSUAL | | | 161 | 214 | 382 | 409 | 315 | 315 | 154 | 174 | 221 | 161 | 181 |
| TOTAL INGRESO POR ACTIVIDADES DE OCIO | | | \$ 829,13 | \$ 984,90 | \$ 2.020,05 | \$ 1.849,20 | \$ 1.723,58 | \$ 1.723,58 | \$ 758,78 | \$ 879,38 | \$ 1.055,25 | \$ 783,90 | \$ 904,50 | \$ 1.999,95 |

Nota. La tabla muestra el programa de producción mensual del presupuesto de ingresos, considerando con el programa de producción que esta dado al 67% de capacidad, como se muestra en la tabla N° 101.

Luego se elabora la siguiente tabla con la finalidad de poder resumir la producción anual que tendrán cada servicio en sus diferentes categorías, por ello se realizan las siguientes proyecciones con un incremento en ventas del servicio de alojamiento al 2022 que es de 3,60% de acuerdo al Visualizador De Información Turística Del Ecuador, como se presenta a continuación:

Tabla 104.

Proyección Programa De Producción De Servicios de la hostería al 67% de capacidad.

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | |
|-------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Proyección Programa de Producción de Servicios | | | | | |
| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Alojamiento | 270 | 280 | 290 | 329 | 341 |
| Servicio de Lavandería | 441 | 457 | 473 | 538 | 557 |
| Catering | 21 | 22 | 22 | 25 | 26 |
| Restaurante | 18489 | 19154 | 19844 | 22543 | 23354 |
| Bebidas | 15440 | 15996 | 16572 | 18826 | 19503 |
| Zonas De Recreación | 3819 | 3956 | 4099 | 4656 | 4824 |
| Paquetes Turísticos | 96 | 100 | 104 | 118 | 122 |
| Actividades De Ocio | 3136 | 3248 | 3365 | 3823 | 3961 |
| TOTAL PROYECCION DE SERVICIOS | 41712 | 43213 | 44769 | 50857 | 52688 |

Nota. La tabla muestra el programa de producción de servicios al 67% de capacidad este porcentaje esta dado hasta el año 3, luego de este el año 4 en adelante está dado por el 77% de capacidad, considerando un incremento del 3,60% en los ingresos para todos los años.

A partir de las tablas expuestas como es en la Tabla N° 102 se elabora la siguiente tabla con la finalidad de poder resumir los ingresos anuales de cada uno de los servicios y las siguientes proyecciones se realizará por un incremento 3,60% respecto al alojamiento al 2022, de acuerdo a las ventas del Visualizador De Información Turística Del Ecuador, como se presenta a continuación:

Tabla 105.

Proyección De Ingresos Por Ventas De Servicios

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | | | |
|-------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Proyección De Ingresos Por Ventas De Servicios | | | | | |
| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Alojamiento | \$ 23.513,65 | \$ 24.360,14 | \$ 25.237,11 | \$ 28.669,35 | \$ 29.701,45 |
| Servicio De Limpieza | \$ 1.465,86 | \$ 1.518,63 | \$ 1.573,30 | \$ 1.787,27 | \$ 1.851,61 |

| Proyección De Ingresos Por Ventas De Servicios | | | | | |
|-------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Catering | \$ 17.719,93 | \$ 18.357,84 | \$ 19.018,73 | \$ 21.605,27 | \$ 22.383,06 |
| Restaurante | \$ 78.533,21 | \$ 81.360,41 | \$ 84.289,38 | \$ 95.752,74 | \$ 99.199,84 |
| Bebidas | \$ 24.067,24 | \$ 24.933,66 | \$ 25.831,27 | \$ 29.344,32 | \$ 30.400,72 |
| Zonas De Recreación | \$ 4.535,90 | \$ 4.699,19 | \$ 4.868,36 | \$ 5.530,46 | \$ 5.729,56 |
| Paquetes Turísticos | \$ 20.582,40 | \$ 21.323,37 | \$ 22.091,01 | \$ 25.095,38 | \$ 25.998,82 |
| Actividades De Ocio | \$ 15.512,18 | \$ 16.070,61 | \$ 16.649,16 | \$ 18.913,44 | \$ 19.594,32 |
| TOTAL INGRESOS | \$ 185.930,36 | \$ 192.623,85 | \$ 199.558,31 | \$ 226.698,24 | \$ 234.859,38 |

Nota. La tabla muestra la proyección de los ingresos por venta de servicios que tendrá la empresa durante su vida útil distribuido al 67% de capacidad del año 1 al 3, luego del año 4 en adelante está dado por el 77% de capacidad, considerando un incremento del 3,60% en los ingresos para todos los años.

Egresos

Para la empresa de Hostería “San Vicente Ferrer”, se ha determinado los costos y gastos que incurren en el funcionamiento como ya se ha presentado anteriormente, en este caso son los Costos de Compra, Gastos de Operación que están dentro del mismo los Gasto de Venta, los Gastos Administrativos, Gastos Financieros y otros gastos mismos que se desarrollarán dentro de 5 años que es el tiempo de evaluación que tendrá el proyecto.

Los valores de los costos y gastos ya se obtuvieron de las inversiones que se van a presentar para poner en marcha el negocio, estos valores serían para el primero año, ahora se deberá realizar las proyecciones para los cuatro años siguientes, los cuales se realizará por un incremento en la tasa de inflación estimada del año 2022 del 2,66% que es dado por el Ministerio de Economía y Finanzas; en cambio para poder proyectar los valores para sueldos tanto administrativos y de ventas de servicios se lo hará con el porcentaje de los aumentos de sueldos que hubo desde el año 2019 al 2022, como presentará a continuación y por último las depreciaciones y amortizaciones no se realiza proyecciones mediante el porcentaje de inflación ya que los mismos tienen un tratamiento distinto y el cual se realizó en las tablas anteriores.

Tabla 106.*Porcentajes de los Sueldos*

| Cálculo de Porcentajes de los Sueldos | | |
|----------------------------------------------|---------------------|------------|
| Años | % Incremento | SBU |
| 2019 | 2,07% | \$ 394,00 |
| 2020 | 1,50% | \$ 400,00 |
| 2021 | 0,00% | \$ 400,00 |
| 2022 | 6,25% | \$ 425,00 |
| Total Inflación acumulada | 9,82% | |
| % para las proyecciones | 0,025 | |

Nota. La tabla muestra los porcentajes de los sueldos desde el año 2019 al 2022 que sumados los porcentajes se procede a sacar un promedio el cual está dado del 0,025, con el cual se lo trabajara para las proyecciones de los sueldos.

A continuación, se presenta el proceso desarrollado para la obtención del presupuesto de costos y gastos.

Tabla 107.*Presupuesto de Sueldos Personal Operativo de ventas de servicio.*

| SUELDOS OPERATIVOS | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Encargado de Limpieza, Zona de recreación, Recepción, Chef, Cocinero, Meseros | | | | | | |
| Denominación | Porcentaje (%) | Año1 | Año2 | Año3 | Año4 | Año5 |
| Remuneración Unificada | | \$2.125,00 | \$2.177,17 | \$2.230,62 | \$2.285,38 | \$2.341,49 |
| Décimo tercer sueldo | | \$ 177,08 | \$ 181,43 | \$ 185,88 | \$ 190,45 | \$ 195,12 |
| Décimo cuarto sueldo | | \$ 177,08 | \$ 181,43 | \$ 185,88 | \$ 190,45 | \$ 195,12 |
| Aporte Patronal | 12,15% | \$ 258,19 | \$ 264,53 | \$ 267,07 | \$ 267,07 | \$ 267,07 |
| Aporte Individual | 9,45% | \$ 200,81 | \$ 205,74 | \$ 210,79 | \$ 215,97 | \$ 221,27 |
| Fondos de Reserva | 8,33% | \$ 0,00 | \$ 217,61 | \$ 222,96 | \$ 228,43 | \$ 234,04 |
| Total Mensual | | \$2.938,17 | \$3.227,91 | \$3.303,21 | \$3.377,75 | \$3.454,11 |
| Total Anual Sueldo Personal Operativo | | \$35.258,00 | \$38.734,96 | \$39.638,52 | \$40.532,97 | \$41.449,37 |

Nota. La tabla muestra las proyecciones de los sueldos para el personal de ventas de servicio.

Tabla 108.*Presupuesto de Sueldos Personal Administrativos.*

| Sueldos Administrativos | | | | | | |
|----------------------------------------------|----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Gerente, Asesor legal, Secretario Contador | | | | | | |
| Denominación | Porcentaje (%) | Año1 | Año2 | Año3 | Año4 | Año5 |
| Remuneración Unificada | | \$1.480,00 | \$ 1.516,33 | \$ 1.553,56 | \$ 1.591,70 | \$1.630,78 |
| Décimo tercer sueldo | | \$ 123,33 | \$ 126,36 | \$ 129,46 | \$ 132,64 | \$ 135,90 |
| Décimo cuarto sueldo | | \$ 106,25 | \$ 108,86 | \$ 111,53 | \$ 114,27 | \$ 117,07 |
| Aporte Patronal | 12,15% | \$ 179,82 | \$ 184,23 | \$ 188,76 | \$ 193,39 | \$ 198,14 |
| Aporte Individual | 9,45% | \$ 139,86 | \$ 143,29 | \$ 146,81 | \$ 150,42 | \$ 154,11 |
| Fondos de Reserva | 8,33% | \$ 0,00 | \$ 126,32 | \$ 129,42 | \$ 132,60 | \$ 135,85 |
| Total Mensual | | \$2.029,26 | \$ 2.205,40 | \$ 2.259,54 | \$ 2.315,01 | \$2.371,85 |
| Total Anual Sueldo Personal Operativo | | \$24.351,16 | \$26.464,78 | \$27.114,49 | \$27.780,15 | \$28.462,16 |

Nota. La tabla muestra las proyecciones de los sueldos administrativos.

Tabla 109.*Presupuesto de Egresos*

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | |
|----------------------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Presupuesto de Egresos | | | | | |
| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Gastos de Venta de servicio | | | | | |
| Remuneraciones Operativas | \$ 35.258,00 | \$ 38.734,96 | \$ 39.638,52 | \$ 40.532,97 | \$ 41.449,37 |
| Publicidad | \$ 1.584,00 | \$ 1.626,13 | \$ 1.669,39 | \$ 1.713,80 | \$ 1.759,38 |
| Combustibles | \$ 2.880,00 | \$ 2.956,61 | \$ 3.035,25 | \$ 3.115,99 | \$ 3.198,88 |
| Total Gastos de venta de servicio | \$ 39.722,00 | \$ 43.317,70 | \$ 44.343,17 | \$ 45.362,76 | \$ 46.407,63 |
| Gastos de Administración | | | | | |
| Remuneraciones Administrativas | \$ 24.351,16 | \$ 26.464,78 | \$ 27.114,49 | \$ 27.780,15 | \$ 28.462,16 |
| Servicios Básicos | \$ 1.114,80 | \$ 1.142,17 | \$ 1.170,21 | \$ 1.198,94 | \$ 1.228,37 |
| Suministros y Materiales de oficina | \$ 303,14 | \$ 311,20 | \$ 319,48 | \$ 327,98 | \$ 336,70 |
| Suministros de limpieza | \$ 1.508,55 | \$ 1.548,68 | \$ 1.589,87 | \$ 1.632,16 | \$ 1.675,58 |
| Suministro de Repuestos, herramientas y accesorios | \$ 320,00 | \$ 328,51 | \$ 337,25 | \$ 346,22 | \$ 355,43 |
| Uniformes para el personal | \$ 334,00 | \$ 342,88 | \$ 352,01 | \$ 361,37 | \$ 370,98 |
| Mantenimiento y Reparaciones | \$ 8.585,84 | \$ 8.814,22 | \$ 9.048,68 | \$ 9.289,38 | \$ 9.536,47 |
| Depreciación de Infraestructura | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 |
| Depreciación de Maquinaria y equipo | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 |

| | | | | | |
|------------------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Depreciación de Equipo de Computación | \$ 786,71 | \$ 786,71 | \$ 786,71 | \$ - | \$ - |
| Depreciación de Software Contable | \$ 466,69 | \$ 466,69 | \$ 466,69 | \$ - | \$ - |
| Depreciación de Equipo de Vigilancia | \$ 219,42 | \$ 219,42 | \$ 219,42 | \$ 219,42 | \$ 219,42 |
| Depreciación de Equipo de Seguridad | \$ 88,13 | \$ 88,13 | \$ 88,13 | \$ 88,13 | \$ 88,13 |
| Depreciación de Equipo de habitación | \$ 161,09 | \$ 481,04 | \$ 481,04 | \$ 481,04 | \$ 481,04 |
| Depreciación de Equipo de cocina | \$ 192,82 | \$ 192,82 | \$ 192,82 | \$ 192,82 | \$ 192,82 |
| Depreciación de Muebles y enseres | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 |
| Depreciación de Vehículo | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 |
| Total de Gastos de Administración | \$ 51.312,62 | \$ 54.067,54 | \$ 55.047,08 | \$ 54.797,89 | \$ 55.827,38 |
| Gastos Financieros | | | | | |
| Intereses por crédito | \$ 3.383,65 | \$ 2.667,76 | \$ 1.935,65 | \$ 1.186,93 | \$ 421,24 |
| Total de Gastos Financieros | \$ 3.383,65 | \$ 2.667,76 | \$ 1.935,65 | \$ 1.186,93 | \$ 421,24 |
| Otros Gastos | | | | | |
| Amortización de activo Diferido | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 |
| Total otros gastos | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 |
| Costo Total de Operación | \$ 94.776,27 | \$ 100.411,00 | \$ 101.683,89 | \$ 101.705,58 | \$ 103.014,26 |

Nota. La tabla muestra las proyecciones de egresos con cada uno de sus rubros.

Clasificación de los Costos

La clasificación de costos se divide en costos fijos y costos variables, la misma es importante para obtener el punto de equilibrio, las cuales significa:

- **Costos Fijos:** Son aquellos gastos que incurren en el negocio y son constantes así se venda o no los productos, por lo general estos gastos son administrativos ya que sirven para poder realizar las operaciones del negocio.
- **Costos Variables:** Son aquellos valores que varían de acuerdo a la capacidad de ventas que se realice en el negocio, como por ejemplo en la compra de mercadería para la venta.

A continuación, se presenta los costos fijos y variables de la Hostería “San Vicente Ferrer”:

Tabla 110.*Clasificación de los costos y gastos*

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|
| Clasificación de los Costos y Gastos | | | | | | | | | | |
| Detalle | Año 1 | | Año 2 | | Año 3 | | Año 4 | | Año 5 | |
| Costos de Operación | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable |
| Gastos de Venta de servicio | | | | | | | | | | |
| Gastos Operativos | | \$ 35.258,00 | | \$ 38.734,96 | | \$ 39.638,52 | | \$40.532,97 | | \$ 41.449,37 |
| Publicidad | \$ 1.584,00 | | \$ 1.626,13 | | \$ 1.669,39 | | \$ 1.713,80 | | \$ 1.759,38 | |
| Combustibles | | \$2.880,00 | | \$ 2.956,61 | | \$ 3.035,25 | | \$ 3.115,99 | | \$ 3.198,88 |
| Total Gastos de venta de servicio | \$ 1.584,00 | \$ 38.138,00 | \$ 1.626,13 | \$ 41.691,56 | \$ 1.669,39 | \$ 42.673,78 | \$ 1.713,80 | \$43.648,96 | \$ 1.759,38 | \$ 44.648,25 |
| Gastos de Administración | | | | | | | | | | |
| Remuneraciones Administrativas | \$ 24.351,16 | | \$26.464,78 | | \$27.114,49 | | \$27.780,15 | | \$28.462,16 | |
| Servicios Básicos | | \$ 1.114,80 | | \$ 1.142,17 | | \$ 1.170,21 | | \$ 1.198,94 | | \$ 1.228,37 |
| Suministros y Materiales de oficina | | \$ 303,14 | | \$ 311,20 | | \$ 319,48 | | \$ 327,98 | | \$ 336,70 |
| Suministros de limpieza | | \$ 1.508,55 | | \$ 1.548,68 | | \$ 1.589,87 | | \$ 1.632,16 | | \$ 1.675,58 |
| Suministro de Repuestos, herramientas y accesorios | | \$ 320,00 | | \$ 328,51 | | \$ 337,25 | | \$ 346,22 | | \$ 355,43 |
| Uniformes para el personal | \$ 334,00 | | \$ 342,88 | | \$ 352,01 | | \$ 361,37 | | \$ 370,98 | |
| Mantenimiento y Reparaciones | \$ 8.585,84 | | \$ 8.814,22 | | \$ 9.048,68 | | \$ 9.289,38 | | \$ 9.536,47 | |
| Depreciación de Infraestructura | \$ 6.098,83 | | \$ 6.098,83 | | \$ 6.098,83 | | \$ 6.098,83 | | \$ 6.098,83 | |

| Clasificación de los Costos y Gastos | | | | | | | | | | |
|------------------------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 |
| Costos de Operación | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable |
| Depreciación de Maquinaria y equipo | \$ 1.144,26 | | \$ 1.144,26 | | \$ 1.144,26 | | \$ 1.144,26 | | \$ 1.144,26 | |
| Depreciación de Equipo de Computación | \$ 786,71 | | \$ 786,71 | | \$ 786,71 | | \$ - | | \$ - | |
| Depreciación de Software Contable | \$ 466,69 | | \$ 466,69 | | \$ 466,69 | | \$ - | | \$ - | |
| Depreciación de Equipo de Vigilancia | \$ 219,42 | | \$ 219,42 | | \$ 219,42 | | \$ 219,42 | | \$ 219,42 | |
| Depreciación de Equipo de Seguridad | \$ 88,13 | | \$ 88,13 | | \$ 88,13 | | \$ 88,13 | | \$ 88,13 | |
| Depreciación de Equipo de habitación | \$ 161,09 | | \$ 481,04 | | \$ 481,04 | | \$ 481,04 | | \$ 481,04 | |
| Depreciación de Equipo de cocina | \$ 192,82 | | \$ 192,82 | | \$ 192,82 | | \$ 192,82 | | \$ 192,82 | |
| Depreciación de Muebles y enseres | \$ 1.350,64 | | \$ 1.350,64 | | \$ 1.350,64 | | \$ 1.350,64 | | \$ 1.350,64 | |
| Depreciación de Vehículo | \$ 4.286,56 | | \$ 4.286,56 | | \$ 4.286,56 | | \$ 4.286,56 | | \$ 4.286,56 | |
| Total de Gastos de Administración | \$48.066,13 | \$3.246,49 | \$ 50.736,97 | \$ 3.330,56 | \$ 51.630,26 | \$ 3.416,81 | \$51.292,59 | \$ 3.505,30 | \$52.231,30 | \$ 3.596,08 |
| Gastos Financieros | | | | | | | | | | |
| Intereses por crédito | \$ 3.383,65 | | \$ 2.667,76 | | \$ 1.935,65 | | \$ 1.186,93 | | \$ 421,24 | |
| Total de Gastos Financieros | \$ 3.383,65 | \$ - | \$ 2.667,76 | \$ - | \$ 1.935,65 | \$ - | \$ 1.186,93 | \$ - | \$ 421,24 | \$ - |
| Otros Gastos | | | | | | | | | | |
| Amortización de activo diferido | \$ 358,00 | | \$ 358,00 | | \$ 358,00 | | \$ 358,00 | | \$ 358,00 | |
| Total otros gastos | \$ 358,00 | \$ - | \$ 358,00 | \$ - | \$ 358,00 | \$ - | \$ 358,00 | \$ - | \$ 358,00 | \$ - |
| Costo Total de Funcionamiento | \$53.390,02 | \$41.384,49 | \$55.387,49 | \$45.022,13 | \$55.592,30 | \$46.090,59 | \$54.550,70 | \$47.154,26 | \$54.769,71 | \$48.244,34 |
| Costo Total | \$94.774,51 | | \$100.409,61 | | \$101.682,89 | | \$101.704,96 | | \$103.014,04 | |

Nota. La tabla muestra cómo se clasificaron cada uno de los rubros de los costos y gastos.

Punto de Equilibrio.

El Punto de Equilibrio es una herramienta importante que permite conocer el punto de balance que existe entre los ingresos y costos (fijos y variables), es decir que representa la situación donde se muestra que no se obtiene ganancias ni pérdidas.

Punto de Equilibrio Año 1

a. En función de las Ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{VCT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{53.390,02}{1 - (41384,49/185930,36)}$$

$$PE = \frac{53.390,02}{1 - (0,222580594153639)}$$

$$PE = \frac{53.390,02}{0,777419406}$$

$$PE = \$ 68.675,96$$

b. En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT}$$

$$PE = \frac{53.390,02}{185930,36 - 41384,49}$$

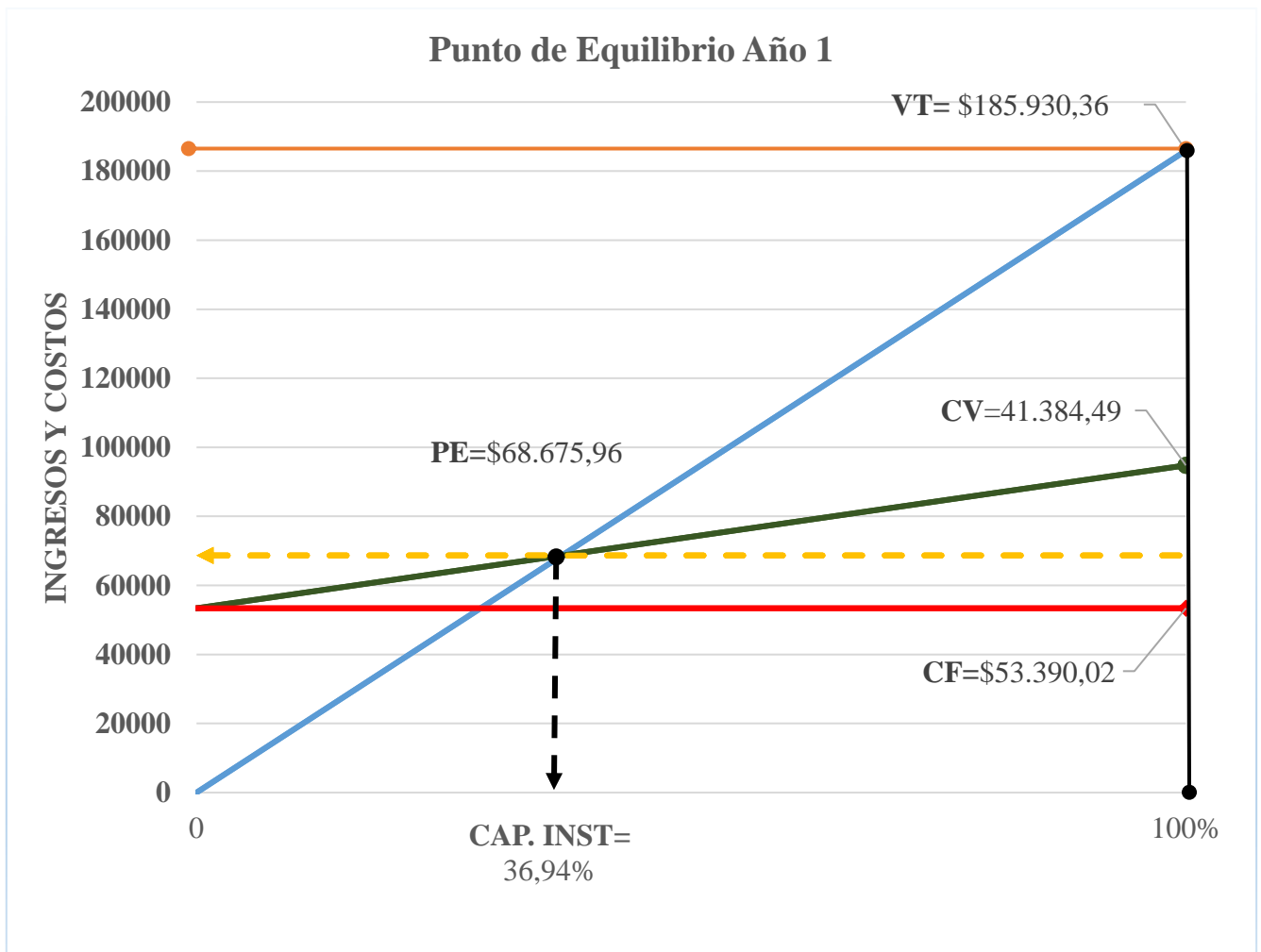
$$PE = \frac{53.390,02}{144.545,87}$$

$$PE = 0,369363888938524 * 100$$

$$PE = 36,94 \%$$

Imagen 18.

Punto de Equilibrio Año 1



Nota. El gráfico representa el punto de equilibrio del primer año en función de las ventas y capacidad instalada.

Análisis: El Punto de Equilibrio en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la hostería San Vicente Ferrer, se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 36,94% y tiene unas ventas de \$ 68.675,96. En este punto la hostería equilibra los costos e ingresos siendo este dónde ni gana ni pierde.

Punto de Equilibrio Año 3

a. En función de las Ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{VCT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{55.592,30}{1 - (46090,59/199558,31)}$$

$$PE = \frac{55.592,30}{1 - (0,230963020282142)}$$

$$PE = \frac{55.592,30}{0,76903698}$$

$$PE = \$ 72.288,20$$

b. En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT}$$

$$PE = \frac{55.592,30}{199558,31 - 46090,59}$$

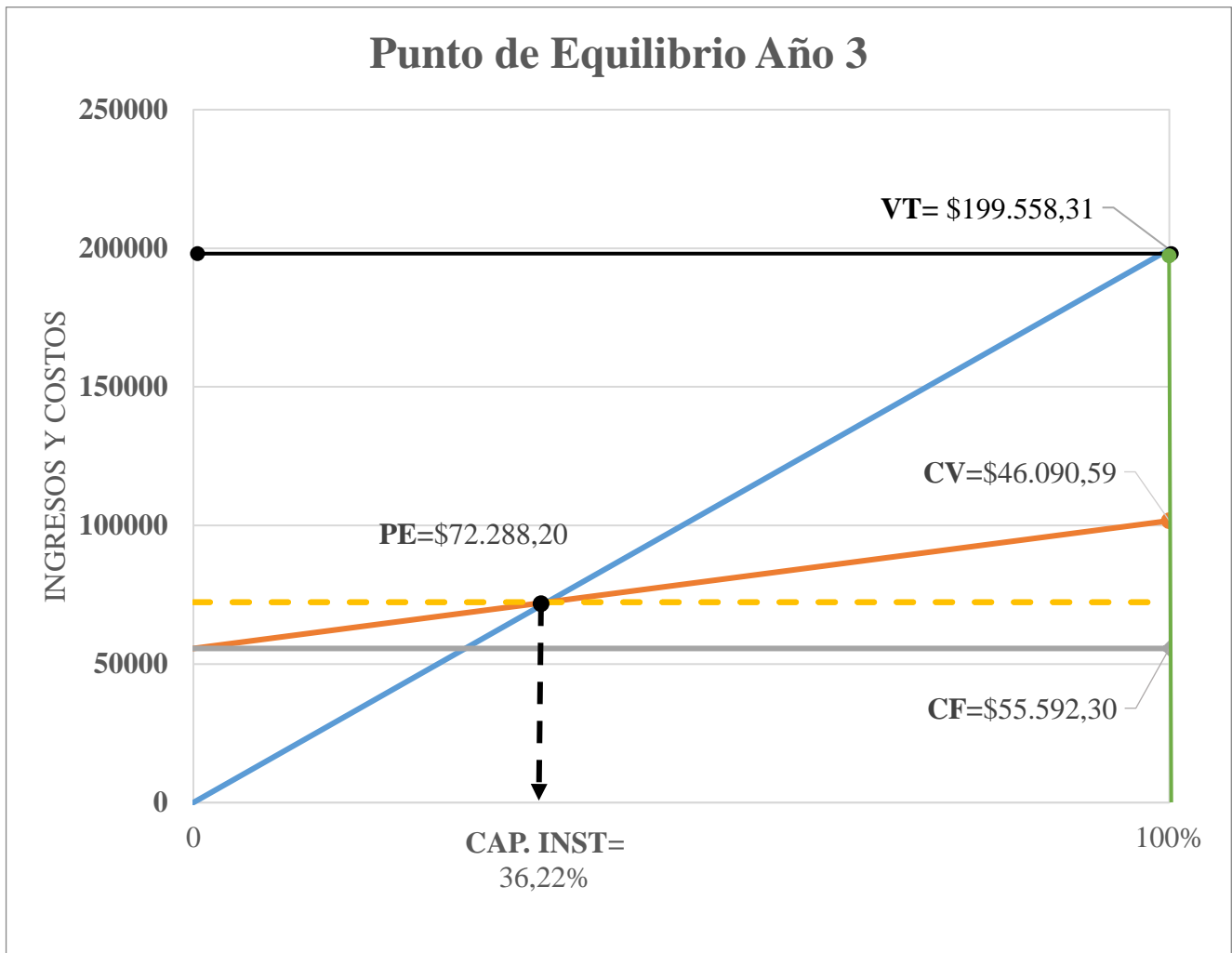
$$PE = \frac{55.592,30}{153.467,72}$$

$$PE = 0,362240972 * 100$$

$$PE = 36,22 \%$$

Imagen 19.

Punto de Equilibrio Año 3



Nota. El gráfico representa el punto de equilibrio del tercer año en función de las ventas y capacidad instalada.

Análisis: El Punto de Equilibrio en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la hostería, se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 36,22 % y tiene unas ventas de \$ 72.288,20. En este punto la hostería equilibra los costos e ingresos siendo este dónde ni gana ni pierde.

Punto de Equilibrio Año 5

a. En función de las Ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{VCT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{54.769,71}{1 - (48244,34/234859,38)}$$

$$PE = \frac{54.769,71}{1 - (0,205417982454011)}$$

$$PE = \frac{54.769,71}{0,794582018}$$

$$PE = \$ 68.928,95$$

b. En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT}$$

$$PE = \frac{54.769,71}{234859,38 - 48244,34}$$

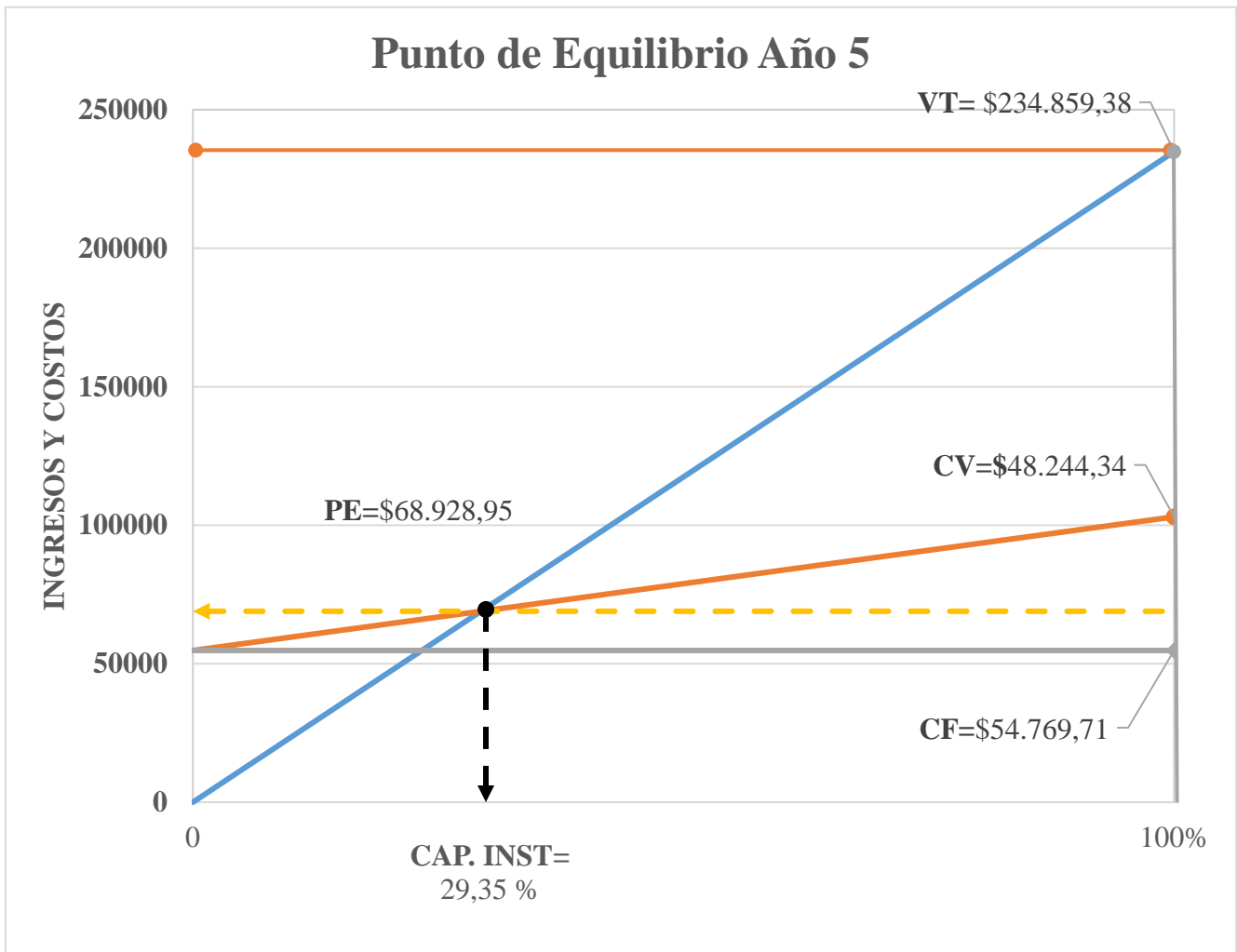
$$PE = \frac{54.769,71}{186.615,04}$$

$$PE = 0,293490322 * 100$$

$$PE = 29,35 \%$$

Imagen 20.

Punto de Equilibrio Año 5



Nota. El gráfico representa el punto de equilibrio del quinto año en función de las ventas y capacidad instalada.

Análisis: El Punto de Equilibrio en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la hostería, se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 29,35 % y tiene unas ventas de \$ 68.928,95. En este punto la hostería equilibra los costos e ingresos siendo este dónde ni gana ni pierde.

Estado de Flujo de Efectivo Proyectado

Con todos los datos obtenidos se procede a desarrollar el flujo de caja de la Hostería “San Vicente Ferrer” en donde se muestra el resultado de todos los movimientos del efectivo durante los cinco años de vida útil del proyecto, en el mismo se puede observar que la empresa genera suficiente dinero en efectivo para cubrir todas las obligaciones que se presentan, como se muestra a continuación:

Tabla 111.

Estado de Flujo de Efectivo Proyectado

| HOSTERÍA "SAN VICENTE FERRER" | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Flujo de Efectivo Proyectado | | | | | | |
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos | | | | | | |
| Ingresos operacionales | | \$ 185.930,36 | \$ 192.623,85 | \$ 199.558,31 | \$ 226.698,24 | \$ 234.859,38 |
| Total Ingresos | | \$ 185.930,36 | \$ 192.623,85 | \$ 199.558,31 | \$ 226.698,24 | \$ 234.859,38 |
| Egresos | | | | | | |
| Inversión Inicial | \$ 284.534,04 | | | | | |
| Gastos de Venta de servicio | | \$ 39.722,00 | \$ 43.317,70 | \$ 44.343,17 | \$ 45.362,76 | \$ 46.407,63 |
| Gastos de Administración | | \$ 51.312,62 | \$ 54.067,54 | \$ 55.047,08 | \$ 54.797,89 | \$ 55.827,38 |
| Gastos Financieros | | \$ 3.383,65 | \$ 2.667,76 | \$ 1.935,65 | \$ 1.186,93 | \$ 421,24 |
| Total Egresos | \$ 284.534,04 | \$ 94.418,27 | \$ 100.053,00 | \$ 101.325,89 | \$ 101.347,58 | \$ 102.656,26 |
| Ingresos Brutos | | \$ 91.512,09 | \$ 92.570,85 | \$ 98.232,42 | \$ 125.350,66 | \$ 132.203,12 |
| 15% Utilidad a trabajadores por pagar | | \$ 13.726,81 | \$ 13.885,63 | \$ 14.734,86 | \$ 18.802,60 | \$ 19.830,47 |
| Impuesto a la renta por pagar | | \$ 15.046,84 | \$ 15.379,82 | \$ 17.160,38 | \$ 25.689,07 | \$ 27.844,17 |
| INGRESOS NETOS | | \$ 62.738,43 | \$ 63.305,40 | \$ 66.337,17 | \$ 80.858,99 | \$ 84.528,48 |
| (+) Depreciaciones | | \$ 14.795,13 | \$ 15.115,08 | \$ 15.115,08 | \$ 13.861,69 | \$ 13.861,69 |
| (+) Amortizaciones Diferidas | | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 |
| Flujo de Caja | \$ -284.534,04 | \$ 77.891,57 | \$ 78.778,49 | \$ 81.810,26 | \$ 95.078,68 | \$ 98.748,17 |

Nota. La tabla representa el flujo de caja proyectado que tendrá la empresa durante su vida útil del proyecto.

Evaluación Financiera

La evaluación financiera es la parte más importante del proyecto ya que aquí se va a realizar los criterios de evaluación, para observar si es factible poner en marcha la empresa de Hostería “San Vicente Ferrer”, con ayuda de los estados antes mencionados para determinar la rentabilidad del proyecto. Aquí se va evaluar la utilidad de la inversión realizada mediante los indicadores como:

- Valor Actual Neto
- Tasa Interna de Retorno
- Periodo de Recuperación de Capital
- Relación Beneficio Costo
- Análisis de Sensibilidad

Que al aplicarlos nos ayuda a decidir si el proyecto es factible o no. Para poder realizar los indicadores se tomará los resultados obtenidos del Flujo de Caja ya proyectado.

Valor Actual Neto – VAN

El VAN del proyecto, se procede a calcularlo, tomando el flujo de caja **FC** los valores correspondientes a los años de vida útil del proyecto, luego se multiplica por el factor de actualización en este proyecto se ha considerado la tasa de interés a la que se consiguió el crédito, 11,22% $(1 + i)^{-n}$ correspondiente a cada año del proyecto, siguiente se suman los valores actuales obtenidos $(\Sigma VA 1^n)$ para la vida del proyecto y finalmente se resta la inversión inicial $VANP = (\Sigma VA 1^n) - Inversión$.

Para la comprensión de lo antes expuesto se recomienda visualizar la siguiente tabla y datos matemáticos que se presentan a continuación:

Tabla 112.*Valor Actual Neto – VAN*

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------------------------------|--------------------------|
| Valor Actual Neto- VAN | | | |
| Año | Flujo Neto | Factor de Actualización 11,22% | Valor Actualizado |
| 0 | \$ 284.534,04 | | |
| 1 | \$ 77.891,57 | 0,899118864 | \$ 70.033,78 |
| 2 | \$ 78.778,49 | 0,808414731 | \$ 63.685,69 |
| 3 | \$ 81.810,26 | 0,726860934 | \$ 59.464,68 |
| 4 | \$ 95.078,68 | 0,653534377 | \$ 62.137,19 |
| 5 | \$ 98.748,17 | 0,587605086 | \$ 58.024,93 |
| Total | | | \$ 313.346,26 |

Nota. La tabla muestra el cálculo del VAN que tendrá el negocio.

Aplicando la formula se obtiene:

$$VAN = (\Sigma VA 1^n) - Inversión$$

$$VAN = 313.346,26 - 284.534,04$$

$$VAN = 28.812,22$$

Interpretación: El proyecto de Inversión en la Hostería "San Vicente Ferrer" "al llevar a cabo la evaluación del VAN, esto representa que el valor de la empresa aumenta durante su etapa de operación un beneficio de \$ 28.812,21 sobre el total invertido, razón por la cual según este criterio es conveniente aceptarlo y ponerlo en marcha.

Tasa Interna de Retorno – TIR

La tasa interna de retorno (TIR) representa el retorno generado de la inversión que se hizo en el proyecto, es el indicador que va a medir la rentabilidad, es decir la ganancia que tendrá para poder recuperar la inversión, la misma tiene que ser superior al costo de oportunidad del capital 11,22%.

Para su cálculo se toman los valores del flujo de caja, y por el método interpolación lineal se procede al tanteo de las tasas de descuento mayor y menor para actualizar los valores del flujo neto.

Tabla 113.

Tasa Interna de Retorno – TIR

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | | | |
|--------------------------------------|-------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------|
| Tasa Interna de Retorno- TIR | | | | | |
| Años | Flujo Neto | Factor de Actualización | VAN Menor | Factor de Actualización | VAN Mayor |
| | | 15,00% | | 16,00% | |
| 0 | \$ 284.534,04 | | | | |
| 1 | \$ 77.891,57 | 0,869565217 | \$ 67.731,80 | 0,862068966 | \$ 67.147,90 |
| 2 | \$ 78.778,49 | 0,756143667 | \$ 59.567,85 | 0,743162901 | \$ 58.545,25 |
| 3 | \$ 81.810,26 | 0,657516232 | \$ 53.791,57 | 0,640657674 | \$ 52.412,37 |
| 4 | \$ 95.078,68 | 0,571753246 | \$ 54.361,54 | 0,552291098 | \$ 52.511,11 |
| 5 | \$ 98.748,17 | 0,497176735 | \$ 49.095,29 | 0,476113015 | \$ 47.015,29 |
| | | Total | \$ 284.548,06 | | \$ 277.631,92 |
| | | | \$ -284.534,04 | | \$ -284.534,04 |
| | | | \$ 14,02 | | \$ -6.902,12 |

Nota. La tabla muestra el cálculo de la TIR para obtener el VAN Menor y Mayor para luego aplicar la fórmula y obtener el porcentaje de la TIR que tendrá el negocio.

Aplicando la fórmula del método de interpolación lineal se obtiene:

$$TIR \text{ aprox} = \left(\frac{\Sigma \text{Ingresos}}{\Sigma \text{Egresos}} - 1 \right) / n$$

$$TIR \text{ aprox} = \left(\frac{432307,16}{284.534,04} - 1 \right) / 5$$

$$TIR \text{ aprox} = 0,519351286081494 / 5$$

$$TIR \text{ aprox} = 0,103870257216299$$

$$TIR \frac{\text{Máx}}{\text{Min}} = \frac{16\% = -6.902,12}{15\% = 14,04}$$

$$\frac{13\% - TIR}{TIR - 14\%} = \frac{14,04 - 0}{0 + 6.902,12} = 0,00203125996070772$$

$$0,15 - TIR = 0,00203125996070772(TIR - 0,16)$$

$$0,15 - TIR = 0,00203125996070772 TIR - 0,000325001593713235$$

$$0,15 + 0,000325001593713235 = 1,00203125996070772 TIR + TIR$$

$$0,150325001593713 = 1,00203125996070772 TIR$$

$$\frac{0,150325001593713}{1,00203125996070772} = TIR = 0,150020271423077 * 100$$

$$TIR = 15,00 \%$$

Interpretación: De acuerdo con los resultados obtenidos y a los criterios de evaluación, se puede expresar que la Tasa Interna de retorno es del **15,00 %**, que es mayor del costo de oportunidad del capital que es del 11,22%, ello demuestra que la inversión del proyecto de Hostería “San Vicente Ferrer” es factible ya que ofrece un alto rendimiento por lo que debe de aceptarse y ponerlo en marcha.

Periodo de Recuperación de Capital – PRC

El periodo de recuperación de inversión o de capital (PRI) es un indicador importante ya que aquí se muestra el tiempo en que se va a recuperar o solventar la inversión inicial del proyecto.

Se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión, mismo que se deben de actualizar los valores a recuperarse en un futuro, más aún porque en el ecuador a partir de la dolarización el dinero pierde poder adquisitivo en el tiempo.

Tabla 114.

Periodo de Recuperación de Capital – PRC

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | | |
|-------------------------------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|------------------------|
| Periodo de Recuperación de Capital - PRC | | | | |
| Años | Flujo Neto | Factor 11,22% | Valor Actual | Flujo Acumulado |
| 0 | \$ -284.534,04 | | | |
| 1 | \$ 77.891,57 | 0,899118864 | \$ 70.033,78 | \$ 70.033,78 |
| 2 | \$ 78.778,49 | 0,808414731 | \$ 63.685,69 | \$ 133.719,47 |
| 3 | \$ 81.810,26 | 0,726860934 | \$ 59.464,68 | \$ 193.184,15 |
| 4 | \$ 95.078,68 | 0,653534377 | \$ 62.137,19 | \$ 255.321,33 |
| 5 | \$ 98.748,17 | 0,587605086 | \$ 58.024,93 | |

Nota. La tabla muestra el periodo de recuperación, en donde se obtendrá los totales para luego aplicar la fórmula correspondiente para obtener el periodo de recuperación.

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$PRC = ASI + \left(\frac{Inversión - \Sigma FASI}{FNASI} \right)$$

$$PRC = 4 + \left(\frac{284.534,04 - 255.321,33}{95.078,68} \right)$$

$$PRC = 4 - 0,307247745705371 = 4,31$$

Para poder determinar el número de meses y días de debe realizar el siguiente procedimiento:

Tabla 115.*Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión*

| Cálculo de Recuperación de la Inversión para determinar el número de años, meses y días | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---|----|---|-----------|-------|
| PRC= | 4 | * | 1 | = | 4 | Años |
| PRC= | 0,31 | * | 12 | = | 4 | Meses |
| PRC= | 0,72 | * | 30 | = | 22 | Días |

Nota. La tabla muestra el cálculo para obtener el periodo de recuperación de la inversión del negocio.

Interpretación: El periodo de recuperación de capital es el tiempo en el cual se determina cuándo se logrará recuperar la inversión con los flujos reales de la empresa. En el caso de la empresa de Hostería “San Vicente Ferrer” el tiempo en el cual se recupera la inversión es **4 años, 4 meses y 22 días**; cabe enfatizar que el tiempo de recuperación es menor a la evaluación proyectada de proyecto; dicho horizonte se considera un buen tiempo para recuperar el capital invertido y a criterio de este indicador la inversión debería aceptarse.

Relación Beneficio/Costo - B/C

La relación beneficio-costo es un indicador que va a permitir medir el rendimiento que se obtiene por cada dólar invertido, esto está dado por la relación de los ingresos y egresos actualizados que se producirán durante el periodo del proyecto de inversión.

Tabla 116.*Relación Beneficio/Costo - B/C*

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------|----------------|----------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Relación Beneficio/Costo - B/C | | | | | |
| Años | Ingresos | Egresos | Factor 11,22% | Ingresos Actualizados | Egresos Actualizados |
| 1 | \$ 185.930,36 | \$ 94.776,27 | 0,899118864 | \$ 167.173,49 | \$ 85.215,14 |
| 2 | \$ 192.623,85 | \$ 100.411,00 | 0,808414731 | \$ 155.719,96 | \$ 81.173,73 |
| 3 | \$ 199.558,31 | \$ 101.683,89 | 0,726860934 | \$ 145.051,14 | \$ 73.910,05 |
| 4 | \$ 226.698,24 | \$ 101.705,58 | 0,653534377 | \$ 148.155,09 | \$ 66.468,09 |
| 5 | \$ 234.859,38 | \$ 103.014,26 | 0,587605086 | \$ 138.004,57 | \$ 60.531,70 |
| TOTAL | | | | \$ 754.104,25 | \$ 367.298,71 |

Nota. La tabla muestra el cálculo para obtener los valores de ingresos y egresos actualizados de la relación beneficio costo, para luego aplicar la fórmula.

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$RBC = \left(\frac{\Sigma \text{Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{Costos Actualizados}} \right) - 1$$

$$RBC = \left(\frac{754.104,25}{367.298,71} \right) - 1$$

$$RBC = (2,05310888606298) - 1$$

$$RBC = 1,05$$

Interpretación: De acuerdo con el valor obtenido significa que el proyecto de Hostería “San Vicente Ferrer” es rentable, ya que los ingresos son mayores a los egresos, por lo que se puede afirmar que, por cada unidad monetaria invertida, se tendrá una ganancia de **0,05** centavos de dólar adicional de retorno.

Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite conocer el grado de soporte del proyecto antes posibles cambios económicos que podrían ocurrir en el futuro, es decir que muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja ante una disminución de ingresos y aumento en los costos. Por lo tanto, a continuación, se calculará el análisis de sensibilidad desde dos perspectivas:

- Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos.
- Análisis de Sensibilidad para Disminución en Ingresos.

Tabla 117.

Flujo de Caja con Incremento en Costos 23,93%.

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | | |
|-----------------------------------------------|---------------|---------------------------|--------------------------|-------------------|
| Flujo de Caja con Incremento en Costos | | | | |
| Años | Costo | Costo Incrementado | Ingresos Original | Flujo Neto |
| | | 23,93% | | |
| 1 | \$ 94.776,27 | \$ 117.456,05 | \$ 185.930,36 | \$ 68.474,31 |
| 2 | \$ 100.411,00 | \$ 124.439,15 | \$ 192.623,85 | \$ 68.184,70 |
| 3 | \$ 101.683,89 | \$ 126.016,64 | \$ 199.558,31 | \$ 73.541,67 |
| 4 | \$ 101.705,58 | \$ 126.043,52 | \$ 226.698,24 | \$ 100.654,72 |
| 5 | \$ 103.014,26 | \$ 127.665,37 | \$ 234.859,38 | \$ 107.194,01 |

Nota. La tabla muestra el incremento de los costos para el cálculo de la nueva tasa interna de retorno NTIR.

Tabla 118.

Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | | | |
|---------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------|
| Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos. | | | | | |
| Años | Flujo Neto | Factor de Actualización | VAN Menor | Factor de Actualización | VAN Mayor |
| | | 13% | | 14,00% | |
| 0 | \$ -284.534,04 | | | | |
| 1 | \$ 68.474,31 | 0,884955752 | \$ 60.596,74 | 0,877192982 | \$ 60.065,19 |
| 2 | \$ 68.184,70 | 0,783146683 | \$ 53.398,62 | 0,769467528 | \$ 52.465,91 |
| 3 | \$ 73.541,67 | 0,693050162 | \$ 50.968,06 | 0,674971516 | \$ 49.638,53 |
| 4 | \$ 100.654,72 | 0,613318728 | \$ 61.733,43 | 0,592080277 | \$ 59.595,67 |
| 5 | \$ 107.194,01 | 0,542759936 | \$ 58.180,61 | 0,519368664 | \$ 55.673,21 |
| | | TOTAL | \$ 284.877,46 | | \$ 277.438,51 |
| | | | \$ -284.534,04 | | \$ -284.534,04 |
| | | | \$ 343,42 | | \$ -7.095,53 |

Nota. La tabla muestra el análisis de sensibilidad con incremento en los costos, en donde se obtendrá los totales del VAN menor y mayor para luego aplicar las fórmulas correspondientes para obtener el análisis de sensibilidad.

Aplicando la fórmula del método de interpolación lineal se obtiene:

a. Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

$$TIR \text{ aprox} = \left(\frac{\sum \text{Ingresos}}{\sum \text{Egresos}} - 1 \right) / n$$

$$TIR \text{ aprox} = \left(\frac{418049,41}{284.534,04} - 1 \right) / 5$$

$$TIR \text{ aprox} = 0,469242168082467/5$$

$$TIR \text{ aprox} = 0,0938484336164934$$

$$TIR \frac{\text{Máx}}{\text{Min}} = \frac{14\% = -7095,53}{13\% = 343,42}$$

$$\frac{13\% - TIR}{TIR - 14\%} = \frac{343,42 - 0}{0 + 7095,53} = 0,0483994853097654$$

$$0,13 - TIR = 0,0483994853097654(TIR - 0,14)$$

$$0,13 - TIR = 0,0483994853097654 TIR - 0,00677592794336716$$

$$0,13 + 0,00677592794336716 = 0,0483994853097654 TIR + TIR$$

$$0,136775927943367 = 1,0483994853097654 TIR$$

$$\frac{0,136775927943367}{1,0483994853097654} = TIR = 0,130461651173889 * 100$$

$$NTIR = 13,05\%$$

b. Tasa Interna de Retorno Resultante (TIR.R)

$$TIR.R = TIR.O - NTIR$$

$$TIR.R = 15 - 13,05$$

$$TIR.R = 1,95$$

c. Porcentaje de Variación (%V)

$$\%V = \left(\frac{TIR.R}{TIR.O} \right) * 100$$

$$\%V = \left(\frac{1,95}{15} \right) * 100$$

$$\%V = 13 \%$$

d. Valor de Sensibilidad (S)

$$S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \left(\frac{13}{15} \right)$$

$$S = 0,99$$

Interpretación: Con respecto a los resultados del análisis de sensibilidad del proyecto, se considera que el porcentaje máximo de incremento en costos que soporta es del 23,93%, ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos; por otro lado, se obtiene una tasa interna de retorno superior al costo de oportunidad, y presenta un punto de quiebre de 0,99; lo cual significa que el proyecto no es sensible y no afectan los cambios a la rentabilidad de la hostería; pero no puede superar el máximo de incremento de costos.

Tabla 119.*Flujo de Caja con Disminución de Ingresos 11,67%.*

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | | |
|--------------------------------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|-------------------|
| Flujo de Caja con Disminución de Ingresos | | | | |
| Años | Egreso Original | Ingresos Original | Ingreso Disminuido | Flujo Neto |
| | | | 11,67% | |
| 1 | \$ 94.776,27 | \$ 185.930,36 | \$ 164.228,57 | \$ 69.452,29 |
| 2 | \$ 100.411,00 | \$ 192.623,85 | \$ 170.140,80 | \$ 69.729,80 |
| 3 | \$ 101.683,89 | \$ 199.558,31 | \$ 176.265,87 | \$ 74.581,97 |
| 4 | \$ 101.705,58 | \$ 226.698,24 | \$ 200.238,02 | \$ 98.532,44 |
| 5 | \$ 103.014,26 | \$ 234.859,38 | \$ 207.446,59 | \$ 104.432,33 |

Nota. La tabla muestra el incremento de los costos para el cálculo de la nueva tasa interna de retorno NTIR.

Tabla 120.*Análisis de Sensibilidad con Disminución en Ingresos*

| Hostería "San Vicente Ferrer" | | | | | |
|---------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------|
| Análisis de Sensibilidad para Disminución en Ingresos. | | | | | |
| Años | Flujo Neto | Factor de Actualización | VAN Menor | Factor de Actualización | VAN Mayor |
| | | 13% | | 14% | |
| 0 | \$ -284.534,04 | | | | |
| 1 | \$ 69.452,29 | 0,884955752 | \$ 61.462,21 | 0,877192982 | \$ 60.923,06 |
| 2 | \$ 69.729,80 | 0,783146683 | \$ 54.608,66 | 0,769467528 | \$ 53.654,81 |
| 3 | \$ 74.581,97 | 0,693050162 | \$ 51.689,05 | 0,674971516 | \$ 50.340,71 |
| 4 | \$ 98.532,44 | 0,613318728 | \$ 60.431,79 | 0,592080277 | \$ 58.339,12 |
| 5 | \$ 104.432,33 | 0,542759936 | \$ 56.681,68 | 0,519368664 | \$ 54.238,88 |
| | | TOTAL | \$ 284.873,39 | | \$ 277.496,58 |
| | | | \$ -284.534,04 | | \$ -284.534,04 |
| | | | \$ 339,35 | | \$ -7.037,46 |

Nota. La tabla muestra el análisis de sensibilidad para disminución en los ingresos, en donde se obtendrá los totales del VAN menor y mayor para luego aplicar las fórmulas correspondientes para obtener el análisis de sensibilidad.

Aplicando la fórmula del método de interpolación lineal se obtiene:

a. Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

$$TIR \text{ aprox} = \left(\frac{\Sigma \text{ Ingresos}}{\Sigma \text{ Egresos}} - 1 \right) / n$$

$$TIR \text{ aprox} = \left(\frac{416728,84}{284.534,04} - 1 \right) / 5$$

$$TIR \text{ aprox} = 0,464600987562373/5$$

$$TIR \text{ aprox} = 0,0929201975124745$$

$$TIR \frac{\text{Máx}}{\text{Min}} = \frac{14\% = -7037,46}{13\% = 339,35}$$

$$\frac{13\% - TIR}{TIR - 14\%} = \frac{339,35 - 0}{0 + 7037,46} = 0,0482205227454224$$

$$0,13 - TIR = 0,0482205227454224(TIR - 0,14)$$

$$0,13 - TIR = 0,0482205227454224 TIR - 0,00675087318435914$$

$$0,13 + 0,00675087318435914 = 0,0482205227454224 TIR + TIR$$

$$0,136750873184359 = 1,0482205227454224 TIR$$

$$\frac{0,136750873184359}{1,0482205227454224} = TIR = 0,130460022692736 * 100$$

$$NTIR = 13,05 \%$$

b. Tasa Interna de Retorno Resultante (TIR.R)

$$TIR.R = TIR.O - NTIR$$

$$TIR.R = 15 - 13,05$$

$$TIR.R = 1,95$$

c. Porcentaje de Variación (%V)

$$\%V = \left(\frac{TIR.R}{TIR.O} \right) * 100$$

$$\%V = \left(\frac{1,95}{15} \right) * 100$$

$$\%V = 13 \%$$

d. Valor de Sensibilidad (S)

$$S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \left(\frac{13}{13,05} \right)$$

$$S = 0,99$$

Interpretación: El proyecto soporta un porcentaje máximo de disminución en los ingresos del 11,67 %; analizando las consideraciones se obtiene una Tasa Interna de Retorno, superior al costo de oportunidad y presenta un punto de quiebre de 0,99; lo cual significa que el proyecto no es sensible, pero no puede superar el máximo de disminución en los ingresos.

7. Discusión

La investigación tiene como objetivo fundamental la creación de la empresa de servicios de Hostería, dedicada al alojamiento y esparcimiento familiar de la ciudadanía local y turistas, esta idea de proyecto se realizó considerando que en la parroquia de Chuquiribamba no existe empresa o inversionista que busque satisfacer esta necesidad, factor que permite aprovechar las ventajas de sus paisajes majestuosos, el ambiente natural, su seguridad, área física del terreno y demás componentes que potencian el establecer una Hostería.

Hecho que genera el deseo de emprender en algo nuevo que sea llamativo para la localidad y ciudadanía lojana; de tal manera que en esta investigación se identifican todos los procesos que implica llevar a cabo la creación de una empresa mediante la denominación de proyecto de inversión, ya que en el mismo abarca todo lo que se necesita conocer para crear una empresa o emprendimiento en sus diferentes fases como: estudio de mercado, demanda de mercado, oferta de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio económico y evaluación financiera; por ende existen nuevas experiencias y problemas a solucionarse a la hora de crear una empresa, ya que al no tener un conocimiento o experticia sólida en este tipo de investigación hacen que se genere hipótesis, de que si se tendrá o no rentabilidad o en su contraparte esta traerá pérdidas o no sea rentable, conllevando a los diferentes escenarios, ya que si no se plantea una buena planificación y no se profundiza en el proceso de realizar un proyecto de inversión la idea solamente sería eso ya que no tendría sustentación técnica.

Por tal motivo se procedió a realizar un proyecto de inversión guiado en las líneas y fases técnicas que abarca el desarrollo del trabajo de titulación, con el fin que permita determinar la rentabilidad que podrá tener la empresa en el futuro, donde se tiene un estudio de mercado en el cual se obtuvo a través de encuestas realizadas a los ciudadanos de la ciudad de Loja, población obtenida de una muestra definitiva de 246 encuestas, la información obtenida permitió determinar la demanda potencial del 100%; una demanda real del 96%; demanda efectiva del 94,23% y la demanda insatisfecha de 63.610 familias que serán futuros clientes para el primero año de vida útil del proyecto.

En cuanto al estudio técnico se muestra la ubicación más adecuada, tomando en cuenta los factores que determinaron mejor la ubicación para el normal funcionamiento de la empresa, en donde la macro localización está dada en la provincia y ciudad de Loja y la micro localización en Chuquiribamba barrio el Barrio el Carmelo vía al puente negro; en lo referente al estudio organizativo se procede con la elaboración de la base legal, la cual se conceptúa como una persona natural obligada a llevar contabilidad, con la razón social Hostería “San Vicente

Ferrer”, con su respectiva planificación estratégica que engloba la misión, visión, valores y objetivos empresariales; fundamentado mediante su debido organigrama estructural y funcional para la operatividad correcta y oportuna del personal contratado, que deberá de cumplir sus funciones a cabalidad.

Por último, se tiene el estudio económico financiero y los criterios de evaluación financiera donde se presentan las inversiones fijas, diferidas y de capital de trabajo con sus respectivos presupuestos y proyecciones para los 5 años de vida útil del proyecto, como también las fuentes de financiamiento, en donde la inversión inicial que se necesita es de \$ 284.534,04 monto del cual se distribuyó en un 41,97% que equivale a \$ 119.419,96 que serán recursos propios; y el 58,03% que corresponde a un apalancamiento externo de \$ 165.114,08 es decir por un préstamo a realizarse en el Banco de Loja; seguidamente se muestran los estados financieros proyectados a cinco años como son el Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Caja, ambos debidamente proyectados de acuerdo a la vida útil del proyecto; finalmente la evaluación financiera considerando sus criterios técnicos como: el un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 28.812,22; una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 15 % que es superior a la tasa de oportunidad; un Periodo de Recuperación de Capital (PRC) de 4 años, 4 meses y 22 días; Relación Beneficio Costo (RBC) de 1,05 centavos y una sensibilidad que refleja que el negocio soporta un 23,93 % de incremento en los costos y un 11,67 % en disminución en los ingresos, teniendo en cuenta estos resultados y criterios de decisión la inversión puede ser aceptada.

Dando como resultado la posibilidad de optar en la creación de la empresa de servicios de Hostería “San Vicente Ferrer”, contribuyendo así a la solución de poder potenciar la economía local generando nuevas fuentes de empleo y satisfaciendo las necesidades de la ciudadanía chuquiribambense y lojana.

8. Conclusiones

La realización del “Proyecto de Inversión para la Creación de una Empresa de Servicios de Hostería en la Parroquia Noroccidental Chuquiribamba de la Provincia de Loja” presenta las siguientes conclusiones:

1. Mediante el estudio de mercado y el análisis de la demanda ante la futura implementación del proyecto determino que se tendrá una buena aceptación de acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas, en donde se determinó la demanda real del 96%, y demanda efectiva del 94,23% que corresponde a las personas que van a adquirir los servicios de hostería “San Vicente Ferrer” y futuros clientes en el caso de la puesta en marcha del proyecto.
2. La empresa de Hostería “San Vicente Ferrer”, dentro de su estudio económico financiero se determinó la inversión para la puesta en marcha de la empresa la cual está dada de \$284.534,04 dólares que será financiado mediante un capital propio que representa el 41,97% y un capital externo del 58,03 %, misma que está desagregada por una inversión fija de \$ 199.452,95 dólares, una inversión diferida de \$ 1.790,00 dólares y una inversión de capital de trabajo de \$ 83.291,09 dólares.
3. En lo correspondiente a la evaluación financiera se tiene un (VAN) de \$28.812,22, que es positivo para el negocio y conviene aceptarlo. En la (TIR) se obtuvo un valor de 15,00 %, mayor a la tasa de oportunidad que ofrece el banco que es del 11,22%, siendo este viable. En el (PRI) se obtuvo que la inversión del proyecto se recuperará en 4 años, 4 meses y 22 días. Para la (RBC) se obtuvo un valor de 1,05 centavos, es decir que por cada dólar que el negocio invierte en el proyecto tiene una ganancia de 0,05 centavos; por último, en el Análisis de Sensibilidad, que refleja que la empresa soporta un 23,93% de incremento en los costos y un 11,67 % en disminución en los ingresos, generando así que el proyecto sea aceptado financieramente.

9. Recomendaciones

Luego de haber realizado el presente proyecto de inversión se pudo llegar a las siguientes recomendaciones:

1. En el caso de la puesta en marcha de la empresa se debe considerar llevar un buen manejo administrativo adecuado y eficiente de los recursos económicos, materiales y humanos de la hostería con el fin de poder controlar y disminuir los gastos; ya que esta empresa cubrirá una demanda insatisfecha de 63.610 familias dada para el primer año de vida útil del proyecto; al igual que brindar un ambiente de trabajo cálido al personal que es el alma de la operatividad de la empresa, para poder así incrementar los ingresos con el buen desempeño del talento humano.
2. Mantener el flujo de caja optimo a fin de poder cumplir con los objetivos y metas planteados, puesto que de ello depende la sostenibilidad de la empresa, y el poder cumplir con sus obligaciones a terceros, de igual forma fomentar una cultura empresarial responsable y comprometida de acuerdo a su jerarquía y funciones dentro del organigrama institucional, manteniendo una operatividad adecuada que les permita rendir al 67% de capacidad planteada en sus diversas ofertas de servicios al cliente.
3. Finalmente, dentro de la factibilidad del proyecto de Inversión para la Creación de una Empresa de Servicios de Hostería en la Parroquia Noroccidental Chuquiribamba de la Provincia de Loja, se recomienda considerar el análisis de sensibilidad, puesto que ello demuestra la empresa soporta un 23,93% de incremento en los costos y un 11,67 % en disminución en los ingresos, porcentajes vitales para la toma de decisiones y sostenibilidad ante estos cambios porcentuales que se pueden generar en el transcurso de la vida útil del proyecto.

10. Bibliografía

- Ávila, M. V. (2020). *Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión Métodos y aplicaciones*. Santa Cruz: DIP Dirección de Posgrado.
- Cajal Flores, A. (24 de Febrero de 2021). *Tipos de proyectos de inversión*. Obtenido de Liferder: <https://www.liferder.com/tipos-proyectos-inversion/>
- Campero, & Alarcón. (2018). *Administración de proyectos civiles: Tercera edición*. Santiago: Ediciones UC.
- Caro, R. E. (27 de Julio de 2016). *Etapas de los proyectos de inversión*. Obtenido de TAEM PERÚ CONSULTING: <https://taemperuconsulting.com/etapas-de-los-proyectos-de-inversion/>
- Carrillo Rosero, D. A., Vega Falcón, V., & Alcívar, S. N. (2019). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Quito : Editorial Jurídica del Ecuador.
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Colombia: ECOE EDICIONES .
- Cortés, J. G. (2018). *Los recursos financieros invertidos en la operación y capacidad instalada en las organizaciones*. Obtenido de Mercados y negocios: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5718/571864087007/571864087007.pdf>
- Cotrina. (2005). *Proyectos de inversión*.
- Cribillero Collantes, J. I. (2020). *Financiamiento y control interno de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelero-Ayacucho 2020. tesis para optar el grado académico de maestro en contabilidad con mención en auditoría*. Universidad Católica de los Ángeles Chimbote. Obtenido de Repositorio Institucional ULADECH CÁTOLICA: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17950/CONTROL INTERNO FINANCIAMIENTO MYPES CRIBILLERO COLLANTES JUANA IRIS .pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17950/CONTROL_INTERNO_FINANCIAMIENTO_MYPES_CRIBILLERO_COLLANTES_JUANA_IRIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- de Jesús, M. O. (2017). *Evaluación financiera de proyectos*. ECOE ediciones.
- Directivos, R. (12 de Mayo de 2021). *Empresas de servicios: características, tipos y ejemplos*. Obtenido de Blog de EAE Business School: <https://retos-directivos.eae.es/empresas-de-servicios-tipos-y-caracteristicas/>

Echevarría, G. (2020). *Introducción a la economía de la empresa*. Ediciones Díaz de Santos.

Espejo, L., & López, G. (2018). *Contabilidad General*. Ediloja Cia. Ltda.

Estudio de prefactibilidad. Qué es, v. y. (s.f). *Estudio de prefactibilidad. Qué es, ventajas y objetivo de su implementación*. Obtenido de QuestionPro:
<https://www.questionpro.com/blog/es/estudio-de-prefactibilidad/>

Fernández, C. L. (2020). *Proyecto de inversión (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas)*. Obtenido de
https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15765/proyectedeinversioninstalacionginasio.pdf

Gamboa Salinas, J., & Santiago Chávez, N. (2017). *INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD GENERAL*. Ambato: MEGAGRAF IMPRENTA.

Gamboa, J., & Santiago, N. (2018). *INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD GENERAL*. Ambato: Publicaciones y Libros-Consejo Editorial UTA.

Gurría, M. D.-B. (2019). *Introducción al turismo*. México: Editorial Trillas.

Gutiérrez Mercado, S. F. (Septiembre de 2019). *Activo, pasivo y capital*. Obtenido de
http://148.202.167.116:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/3044/Activo_Pasivo_Capital.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Holguín, A. A., & Ramírez, E. S. (2018). *LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS EN LA OBTENCIÓN DE LIQUIDEZ DE LOS NUEVOS NEGOCIOS*. Obtenido de
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2072/1/T-ULVR-1873.pdf>

Jaimes Oliveros, L. F., & Barreto Sanchez, J. T. (2018). *Estudio de la Factibilidad para la Creación de un Hotel para Mascotas Caninas en la Ciudad de Cúcuta Norte de Santander*. Obtenido de
<https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/11496/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20CREACION%20DE%20UN%20HOTEL%20PARA%20MASCOTAS%20CANINAS%20EN%20LA%20CIUDAD%20DE%20CUCUTA%20NORTE%20DE%20SANTANDER.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Jiménez, J. M. (2018). *Contabilidad financiera*. Madrid : PEARSON EDUCACIÓN, S. A.

- León, O. R. (19 de Enero de 2021). *Proyectos de inversión privada: ¿qué características tienen y cuántos hay?* Obtenido de <https://www.oinkoink.com.mx/noticias/emprendedores/proyectos-de-inversion-privada-caracteristicas/>
- Molina, F., Repetto, M., Fábrega, V., Ases, Y., Romano, M., Cobos, M., . . . Zabala, K. (2019). Manual de procesos administrativos. *UNCUYO Facultad de Ciencias Políticas y Sociales*, 5.
- Morales Reyna, F., Carrasco Echeverría, G., & Terranove Borja, G. (2019). La evaluación de proyectos de inversión: una perspectiva financiera. . *Opuntia Brava*, 2.
- Mundaca, F., Saldarriaga, M., & Virreira, C. (2019). Utilización de la capacidad instalada: Medición y aplicaciones. 3. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-179/moneda-179-04.pdf>
- Muñoz, M., Espinoza, R., Zúñiga, X., Guerrero, A., & Campos, H. (2017). *Contabilidad de Costos para la Gestión Administrativa*. Milagro: Ediciones Holguín S.A.
- Net, G. (19 de agosto de 2019). *Activo Circulante ¿Qué es y para qué sirve?* Obtenido de <https://www.gotelgest.net/activo-circulante-que-es-y-para-que-sirve/>
- Ordoñez Merino, N. A. (2020). *Estudio técnico-económico para la implementación de un tecnocentro en la ciudad de Macará-Loja(Doctoral dissertation, GUAYAQUIL/UIDE/2020)*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4067/1/T-UIDE-251.pdf>
- Pacheco Coello, C. E., & Pérez Brito, G. J. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. México: IMCP.
- Padilla, M. C. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* . Bogotá: Ecoe Ediciones.
- PROYECTO, F. Y. (2005). *FORMULACIÓN Y EMPLEO DE PERFILES DE PROYECTO*. Obtenido de <https://www.fao.org/3/a0322s/a0322s03.htm#bm3.1>
- Reglamento de Alojamiento Turístico. (24 de marzo de 2015). *De la clasificación y categorización de los establecimientos de alojamiento*. Obtenido de Hostería: <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/06/REGLAMENTO-DE-ALOJAMIENTO-TURISTICO.pdf>

- Romero, A. K. (2019). *Importancia del estudio técnico en un proyecto de inversión*. Obtenido de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14826/1/E-11295_ROMERO%20ROMERO%20ADRIANA%20KATHERINE.pdf
- Ruiz, M. (2015). *Los proyectos de desarrollo: la inversión pública y la inversión privada*.
- Sánchez, A. (2019). *Evaluación de proyectos*. Obtenido de <http://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/1005/LEC%20FIN%200006%202019.pdf?sequence=3>
- Serrano , F. G. (2020). *Proyectos de inversión*. México: Grupo Editorial Patria.
- Valiente , J. (2019). *Teoría de la contabilidad financiera*. Madrid : EDICIONES ACADÉMICAS, S.A .
- Vigo, V., Vigil, S., Sánchez, M., & Medianero, D. (2018). *Manual de diseño de Desarrollo Sostenible*. Cajamarca: Asociación Los Andes de Cajamarca.
- Viñán, J., Puente, M., Ávalos, J., & Córdova, J. (2018). *Proyectos de inversión: un enfoque práctico*. Riobamba: ESPOCH.

11. Anexos

Anexo 1.

Población a nivel del cantón Loja al 2010 correspondiente al último censo.

INEC
Instituto nacional de estadística y censos

Busqueda

Estadísticas por tema | Estadísticas por fuente | Geografía Estadística | Banco de Datos | Consultas Especializadas | Comunicamos

Contacto

Población y Demografía

- Población
 - Censo de Población y Vivienda
 - Censo de Población y Vivienda-Galápagos
 - Proyecciones Poblacionales
 - Evolución de Variables Censales 1950 – 2010
- Nacidos Vivos y Defunciones Fetales
 - Defunciones Generales
 - Histórico defunciones 1997 – 2019
- Entradas y Salidas Internacionales
- Matrimonios y Divorcios

Resultados provinciales

| | | | |
|------------|------------|-----------------|--------------------------------|
| Azuay | El Oro | Los Ríos | Pichincha |
| Bolívar | Esmeraldas | Manabí | Santa Elena |
| Cañar | Galápagos | Morona Santiago | Santo Domingo de los Tsáchilas |
| Chimborazo | Imbabura | Orellana | Tungurahua |
| Cotopaxi | Loja | Pastaza | Zamora Chinchipe |

Noticias Destacadas

- ★ Comunicado Oficial
- ★ Comunicado Oficial

| Información General | Resultados | Información Técnica |
|-----------------------------|---------------------------|---------------------|
| ¿Qué es el Censo Población? | Resultados del Censo 2010 | Base de Datos |
| Etapas | Tabulados Censales | Manejo de Datos |
| Cuestionario Censal | | |

Resultados Censo de Población

Provincias Cantones:

2010

LOJA

LOJA

Consultar

| | |
|---------|----------------|
| Total | 214.855 |
| Mujeres | 111.385 |
| Hombres | 103.470 |

Anexo 2.

Encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Encuesta.

Reciban un cordial saludo como estudiante de la carrera de contabilidad y auditoría, a la vez que solicito comedidamente llenar la siguiente encuesta, misma que tiene la finalidad obtener información para realizar mi investigación de tesis titulado “PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE HOSTERÍA EN LA PARROQUIA NOROCCIDENTAL CHUQUIRIBAMBA DE LA PROVINCIA DE LOJA”: esto con fines netamente académicos.

INSTRUCCIONES: Marque con una X en la opción que considere pertinente.

1. Género

Femenino ()

Masculino ()

2. Edad

15 a 24 años ()

39 a 45 años ()

25 a 31 años ()

46 a 52 años ()

32 a 38 años ()

Más de 52 años ()

3. Ocupación

Estudiante ()

Emprendedor o empresario ()

Empleado público ()

Desempleado ()

Empleado privado ()

Jubilado ()

Ama de casa ()

4. ¿Considera usted óptimo establecer un proyecto de inversión para la creación de una empresa de servicios de hostería en la parroquia de Chuquiribamba?

Si ()

No ()

5. ¿Qué es lo más importante para usted cuando va a una hostería a vacacionar o pasar un fin de semana?

Que acepten niños ()

Que la atención sea excelente ()

Excelente ambiente ()

Que los precios sean módicos ()

6. ¿En el caso de implementarse la hostería ¿cuáles de los siguientes servicios le gustaría que le ofertaran?

Restaurante ()

Pesca deportiva ()

Piscina ()

Ruta de Excursión ciclística ()

Sauna ()

Todas las anteriores ()

Turco ()

7. ¿Qué otro servicio recomendaría que existiera en la hostería y se ofrezca?

.....

8. Cuando usted viaja un fin de semana o de vacaciones a una hostería, ¿De qué forma lo hace?

Solo ()

En pareja ()

Con la familia ()

Con amigos ()

9. Aproximadamente, ¿cuánto tiempo suele quedarse hospedado en una hostería?

1 día ()

Entre 2 y 3 días ()

Entre 3 y 4 días ()

Entre 5 y 6 días ()

Una semana ()

Más de una semana ()

10. ¿En caso de implementarse la empresa de hostería San Vicente Ferrer dedicada a la prestación de servicios en la parroquia Chuquiribamba estaría dispuesto a hacer uso de este?

Si ()

No ()

Posiblemente ()

11. ¿Le gustaría que se ofertara reservaciones y paquetes turísticos para hospedarse en la hostería “SAN VICENTE FERRER”?

Si ()

No ()

12. ¿Qué medio de transporte sería el más adecuado para usted a la hora de viajar a la hostería “San Vicente Ferrer”?

Transporte público ()

Transporte privado ()

13. ¿A través de qué medios de comunicación obtienen información para visitar sitios turísticos? (Puede marcar más de una opción)

Redes sociales ()

TV ()

Agencias de viajes ()

Periódico ()

Radio ()

Otro:

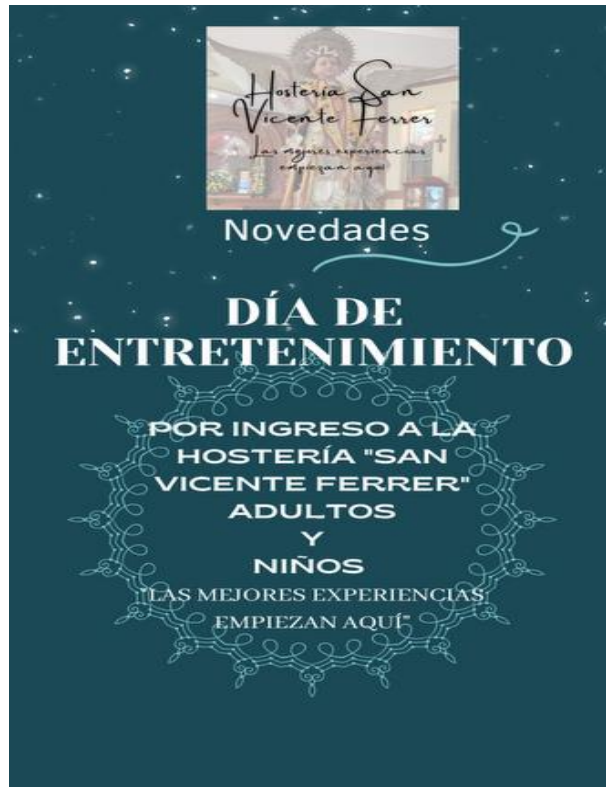
Páginas Web ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 3. *Promociones*

Imagen 21.

Promoción para el ingreso a la hostería y año nuevo.



Nota. La imagen representa la promoción a aplicarse al público para que ingresen a la hostería, al igual para el año nuevo.

Imagen 22.

Promoción por el día del padre.

The flyer features a light beige background with several line-art illustrations: a man and woman reading a book together, a man holding a child on his shoulders, and a man kissing a woman on the cheek. The text is arranged as follows:

- Top right: **Hosteria San Vicente Ferrer** with the tagline *Las mejores experiencias empiezan aquí*.
- Center: **¡Feliz día del Padre!** in a large, black, cursive font.
- Below the title: **VEN Y DISFRUTA CON PAPÁ** in blue capital letters.
- Center list:
 - Almuerzo y Postre
 - Canopy
 - Pesca Deportiva
 - Senderismo
- Bottom center: *"Las mejores experiencias empiezan aquí"* in a black cursive font.

Nota. La imagen representa la promoción a aplicarse por el día del padre.

Imagen 23.

Descuento en los servicios de restaurante y cine al aire libre

The flyer has a light blue background. At the top center is a small version of the Hosteria San Vicente Ferrer logo. Below it, the text reads: **EN RESTAURANTE Y CINE AL AIRE LIBRE**. In the center is a circular photograph of a group of people sitting on a lawn in front of a screen, watching a movie. To the left of the photo is a yellow sun icon. At the bottom, the text reads: **SIEMPRE AL SERVICIO Y SATISFACCIÓN DE NUESTRA CLIENTELA**.

Nota. La imagen representa el descuento a aplicarse en los servicios de restaurante y cine al aire libre.

Imagen 24.

Promoción día de la madre.

VIAJA AL MEJOR
DESTINO

¡POR EL DÍA DE LA MADRE!

Hosteria San Vicente Ferre
Las mejores experiencias empiezan aquí

INCLUYE:
-ALMUERZO Y POSTRE.
-CANOPY.
-PESCA DEPORTIVA.
-SENDERISMO.
-RUTA DE EXCURSIÓN CICLISTICA.
-CANCHAS DEPORTIVAS.

Visita nuestra página
www.hosteria.s.v.f.com

Teléfonos:
(+593) 991003685 ó (072) 611-546

Nota. La imagen representa la promoción a aplicarse por el día de la madre.

Imagen 25.

Promoción por el día del niño.

Hosteria San Vicente Ferre
Las mejores experiencias empiezan aquí

Todo el mes de junio
Tel: 0991003685-611546
Chuquiribamba Barrio El Carmelo.

FESTEJA A LOS PEQUEÑOS DEL HOGAR

Que sus niños aprendan y se diviertan en la naturaleza:

INCLUYE:

- Canopy.
- Piscina.
- Pesca deportiva.
- Cine al aire libre.
- Senderismo.

Nota. La imagen representa la promoción a aplicarse por el día del niño.

Imagen 26.

Promoción oferta de servicio de Catering.



Nota. La imagen representa la promoción a aplicarse por el servicio de catering.

Imagen 27.

Promoción Fiestas Parroquiales.

FIESTA EN HONOR "SAN VICENTE FERRER"

Hosteria San Vicente Ferrer
Las mejores experiencias empiezan aquí

INCLUYE

- Canopy
- Columpio extremo.
- Cine al aire libre.
- Canchas deportivas.
- Senderismo.
- Ruta de Excursión ciclística.
- Observación de museo autóctono de la zona.

"LAS MEJORES EXPERIENCIAS EMPIEZAN AQUÍ"

ESCARAMUZAS GASTRONOMÍA PAISAJES

¡RESERVA YA!

www.hosteria.s.v.f.com

Nota. La imagen representa la promoción a aplicarse por la Fiesta Parroquiales.

Imagen 28.

Promoción por el día de San Valentín.



Hosteria San Vicente Ferrer
Las mejores experiencias empiezan aquí

DÍA DE SAN VALENTÍN

INCLUYE:

- HABITACIÓN DE PAREJA ADORNADA
- CENA
- SALÓN DE BAILE
- CINE AL AIRE LIBRE

SERVICIOS ADICIONALES:

- BEBIDAS
- SERENATA
- MESERO PERSONAL

(+593) 991003685 Ó (072) 611-546



Nota. La imagen representa la promoción a aplicarse por el día de San Valentín.

Imagen 29.

Promoción por el día de Navidad.



¡NAVIDAD!

- CANOPY
- COLUMPIO EXTREMO
- CINE AL AIRE LIBRE
- .ACTIVIDADES DEPORTIVAS: FUTBOL, BASQUET.
- SENDERISMO
- RUTA DE EXCURSIÓN CICLISTICA
- OBSERVACIÓN DE MUSEO AUTOCTONO DE LA ZONA
- PESCA DEPORTIVA

"LAS MEJORES EXPERIENCIAS EMPIEZAN AQUÍ"

Hosteria San Vicente Ferrer
Las mejores experiencias empiezan aquí

Nota. La imagen representa la promoción a aplicarse por Navidad el 25 de diciembre.

Imagen 30.

Paquetes turísticos a ofertarse por la hostería “San Vicente Ferrer”.



Nota. La imagen detalla los tres paquetes turísticos como son individual, en pareja y familiar.

Anexo 4.

Ingeniería del Proyecto

En esta sección del estudio técnico, la ingeniería del proyecto se enfoca en resolver todo lo concerniente a la instalación y operatividad de la empresa, cuando ésta se requiere.

La ingeniería del proyecto de servicio de hostería tiene como objetivo dar solución a todo lo relacionado con instalación y funcionamiento de la empresa, indicando el proceso operativo, definición de la maquinaria, características, tamaño, precios, distribución de equipos en el área de producción y el diseño apropiado de dicha empresa.

Componente tecnológico.

La tecnología debe responder a ciertas condiciones propias de mercado, pues la misma no deberá ser ni muy alta (tecnología de punta), ni elemental para el proceso, ya que se debe evitar por un lado el desperdicio de capacidad instalada y por otro lado debe considerarse la posible expansión de la unidad productiva. A continuación, se detallan los componentes tecnológicos de la empresa de servicios de hostería “SAN VICENTE FERRER” necesarios:

Tabla 121.



Componente Tecnológico y Materiales.




| ENSERES Y MATERIALES DE OFICINA | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Archivadores oficina texturizados lomo 8 filo metálico |  | Esferos bic punta fina caja x24u azul rojo y negro |
|  | Sellos rectangulares |  | Grapadoras kW. 5712 26/6 meta |
|  | Paquete de Hojas de papel bond x 500 |  | Perforadoras allwin 0208 65 hojas |
|  | Casio fx-82 ms calculadora científica 240 funciones. | | |

Nota. La tabla muestra los enseres y materiales de oficina que requiere la hostería.

Tabla 122.

Enseres Y Materiales De Aseo

| ENSERES Y MATERIALES DE ASEO | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Cloro galón sapolio concentración 5.25% |  | Escoba barrido automático sin electricidad 3 en 1 |
|  | Alcohol antiséptico galón |  | Limpiavidrios con mango extensible |
|  | Desinfectante Lysol liquido galón |  | Rollos de papel higiénico x 24 |
|  | Tachos de plástico pequeños para basura negros. |  | Shampoo en sachet |
|  | Tachos de plástico grandes para basura negros |  | Fundas basura industrial 39x55 negro desechos comunes x12 |
|  | Baldes plásticos marca pica negros |  | Protectores faciales |



| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
|  | <p>Trapeador giratorio mopa balde secador piso trapeador acero</p> |  | <p>Mascarillas nk 95 blancas</p> |
|  | | <p>Dirt bullet aspi01 aspiradora laspi comp</p> | |

Nota. La tabla muestra los enseres y materiales de aseo que requiere la hostería.

Tabla 123.

Enseres Y Materiales De Habitación

| <p>ENSERES Y MATERIALES DE HABITACIÓN</p> | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| <p>Imagen</p> | <p>Detalle</p> | <p>Imagen</p> | <p>Detalle</p> |
|  | <p>Sets de 4 almohadas acolchadas 35x100 cm</p> |  | <p>Juegos de toallas</p> |
|  | <p>Juego de sábanas Fiore chaide 2 plazas</p> |  | <p>Teléfono Panasonic sencillo</p> |
|  | <p>Juego de sábanas Fiore chaide 1, 1/2 plaza</p> |  | <p>Cobertores de baño</p> |
|  | <p>Juegos de cortinas color verde, beige, marrón.</p> |  | <p>Dispensador de jabón</p> |
|  | <p>Edredones de 2 plazas</p> |  | <p>Lámparas colgantes</p> |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
|  | Edredones de 1-1/2 plaza |  | Velador café oscuro |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------|

Nota. La tabla muestra los enseres y materiales de habitación que requiere la hostería.

Tabla 124.

Enseres Y Materiales De Cocina





| ENSERES Y MATERIALES DE COCINA | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Juegos de vajilla 12 piezas |  | Cilindros de gas |
|  | Ollas de cocción lenta Hamilton beach |  | Cafetera Oster bvstem 4188-0 |
|  | Sets juego de ollas umco 8 piezas acero inoxidable |  | Licuadora Oster 46-55-013 3 velocidad |
|  | Sartenes umco |  | Exprimidor de cítricos industrial 1/2 hp exprim |
|  | Juegos de cuchillos de cocina Oster |  | Arrocera black & Decker rc- 503r |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
|  | Juegos de cubiertos 24 piezas |  | Vajilla opal deco *16 pz ovalada |
|  | Juegos de utensilios tramontina de nylon negro |  | Mini jarra indalum hierro enlozado .12 |
|  | Manteles para restaurante 150x150 cm beige |  | Extractor Power juicer express blanco. |

Nota. La tabla muestra los enseres y materiales de cocina que requiere la hostería.

Tabla 125.









Ropa y Uniformes

| ROPA Y UNIFORMES | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Uniformes para personal |  | Gorro blanco para cocina |
|  | Delantal blanco para cocina |  | Uniformes de bioseguridad azul |

Nota. La tabla muestra la ropa y uniformes que requiere el personal que laborara en la hostería.

Tabla 126.


Repuestos, Herramientas y Accesorios

| REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Martillos de mango de fibra kendo |  | Escalera metálica grande 4 gradas marca Kendo |
|  | Set playo, alicate, pinza 3pcs |  | Extintores Co2 recargable 10 libras |
|  | Hyundai taladro de impacto 550w mandril 13mm |  | Botiquín de primeros auxilios |
|  | Kit destornillador de precisión torx 7 piezas cromo vanadio |  | Reloj decorativo de pared redondo blanco/negro |

Nota. La tabla muestra los repuestos, herramientas y accesorios que requiere la hostería.


Tabla 127.

Equipo de Computación.

| EQUIPO DE COMPUTACIÓN | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Computador de escritorio marca hp |  | Equipo de repartidor de internet |
|  | Impresora Epson L4160 | | |






Nota. La tabla muestra el equipo de cómputo a adquirirse para la hostería.

Tabla 128.*Software Contable*

| SOFTWARE CONTABLE | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Imagen | Detalle |
|  | Software Contable Sofia |

Nota. La tabla muestra el software contable a adquirirse para llevar el registro contable de la hostería.



Tabla 129.*Equipo de Vigilancia.*

| EQUIPO DE VIGILANCIA. | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Cámaras de vigilancia |  | Televisor 120 pulg Panasonic |
|  | Disco duro externo 6 TB |  | Radios comunicadores |
|  | | | Linterna. |

Nota. La tabla muestra el equipo de vigilancia a adquirirse para llevar el control de vigilancia de la hostería.

Tabla 130.*Equipo de Seguridad.*





| EQUIPO DE SEGURIDAD | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Tirolesas y pasos de cables seguridad de 6 a 7 (200mtrs) |  | Arnés |
|  | Polea |  | Mosquetón |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------|
|  | Líneas de vida |  | Casco |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------|

Nota. La tabla muestra el equipo de seguridad necesario para llevar el control de los clientes en las actividades que requiere equipo de seguridad que dispondrá la hostería.

Tabla 131.





Máquinas Y Equipo De Mantenimiento

| MÁQUINAS Y EQUIPO DE MANTENIMIENTO | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Cerradura de puerta interior de dormitorio con llave. |  | Bombas de calor para piscina, hidromasaje. |
|  | Ionizador Athena |  | Generador de vapor para baño sauna y turco |
|  | Cortasesos stihl HS4527CC 45CM 18P |  | Motobomba de fumigar Stihl, modelo sr 430 |

Nota. La tabla muestra la maquinaria y equipo de mantenimiento que requiere la hostería en los servicios de piscina, sauna, turco y limpieza de exteriores e interiores.

Tabla 132.

Muebles Y Enseres


| MUEBLES Y ENSERES | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Imagen | Detalle | Imagen | Detalle |
|  | Mueble para oficina de gerencia |  | Tv Smart de 32 pulgadas |
|  | Sofás mod de esq. der Florencia |  | Batidora pedestal |

| | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
|  | Sillas Ibiza |  | Refrigeradora SAMSUNG RT29K500JS8 300 Litros |
|  | Modular archivador para contabilidad |  | Microondas electro lux 31 ltrs |
|  | Sillón cajero |  | Cocina industria 3 quemadores |
|  | Closet de madera |  | Aspiradora karcher VC1900 Watts D00210 |
|  | Camas colineal modelo Capri 2 plza. |  | Calefones instamatic |
|  | Colchón 2 plazas chaide imperial franjas | | |

Nota. La tabla muestra los muebles y enseres que requiere la hostería.

Tabla 133.

Vehículo

| Vehículo | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Imagen | Detalle |
|  | JAC T8 PRO 2022 |

Nota. La tabla muestra el vehículo que requiere adquirir la hostería.

Anexo 5.

Estados financieros

Los estados financieros son importantes para la evaluación financiera del proyecto ya que con ellos va a permitir reflejar la situación y rendimiento financiero que tendrá la empresa de Hostería “San Vicente Ferrer” para los cinco años de vida útil del proyecto, así como también en cada uno de sus componentes como en sus ingresos obtenidos con los respectivos gastos y costos que incurrieron, generando que se pueda observar las diferentes estimaciones que se obtendrá y poder identificar algún riesgo que pueda afectar al negocio en el futuro, con el fin de poder tomar medidas estratégicas para poder solucionarlo.

Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados o de pérdidas y ganancias de la Hostería “San Vicente Ferrer”, determina la utilidad en el ejercicio proyectado para los cinco años de vida útil del proyecto de inversión, como se muestra a continuación:

Tabla 134.

Estado de Resultados Proyectado

| Hostería “San Vicente Ferrer” | | | | | |
|----------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Estado de Resultados Proyectado | | | | | |
| Expresado en Dólares | | | | | |
| Ingresos | Año1 | Año2 | Año3 | Año4 | Año5 |
| Ingresos Operacionales | | | | | |
| Ingresos por prestación de servicios | \$ 185.930,36 | \$ 192.623,85 | \$ 199.558,31 | \$ 226.698,24 | \$ 234.859,38 |
| Total ingresos | \$ 185.930,36 | \$ 192.623,85 | \$ 199.558,31 | \$ 226.698,24 | \$ 234.859,38 |
| Egresos | | | | | |
| Gastos de Venta de servicio | | | | | |
| Remuneraciones Operativas | \$ 35.258,00 | \$ 38.734,96 | \$ 39.638,52 | \$ 40.532,97 | \$ 41.449,37 |
| Publicidad | \$ 1.584,00 | \$ 1.626,13 | \$ 1.669,39 | \$ 1.713,80 | \$ 1.759,38 |
| Combustibles | \$ 2.880,00 | \$ 2.956,61 | \$ 3.035,25 | \$ 3.115,99 | \$ 3.198,88 |
| Total Gastos de venta de servicio | \$ 39.722,00 | \$ 43.317,70 | \$ 44.343,17 | \$ 45.362,76 | \$ 46.407,63 |
| Gastos de Administración | | | | | |
| Remuneraciones Administrativas | \$ 24.351,16 | \$ 26.464,78 | \$ 27.114,49 | \$ 27.780,15 | \$ 28.462,16 |
| Servicios Básicos | \$ 1.114,80 | \$ 1.142,17 | \$ 1.170,21 | \$ 1.198,94 | \$ 1.228,37 |
| Suministros y Materiales de oficina | \$ 303,14 | \$ 311,20 | \$ 319,48 | \$ 327,98 | \$ 336,70 |
| Suministros de limpieza | \$ 1.508,55 | \$ 1.548,68 | \$ 1.589,87 | \$ 1.632,16 | \$ 1.675,58 |
| Suministro de Repuestos, herramientas y accesorios | \$ 320,00 | \$ 328,51 | \$ 337,25 | \$ 346,22 | \$ 355,43 |

| | | | | | |
|------------------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Uniformes para el personal | \$ 334,00 | \$ 342,88 | \$ 352,01 | \$ 361,37 | \$ 370,98 |
| Mantenimiento y Reparaciones | \$ 8.585,84 | \$ 8.814,22 | \$ 9.048,68 | \$ 9.289,38 | \$ 9.536,47 |
| Depreciación de Infraestructura | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 | \$ 6.098,83 |
| Depreciación de Maquinaria y equipo | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 | \$ 1.144,26 |
| Depreciación de Equipo de Computación | \$ 786,71 | \$ 786,71 | \$ 786,71 | \$ - | \$ - |
| Depreciación de Software Contable | \$ 466,69 | \$ 466,69 | \$ 466,69 | \$ - | \$ - |
| Depreciación de Equipo de Vigilancia | \$ 219,42 | \$ 219,42 | \$ 219,42 | \$ 219,42 | \$ 219,42 |
| Depreciación de Equipo de Seguridad | \$ 88,13 | \$ 88,13 | \$ 88,13 | \$ 88,13 | \$ 88,13 |
| Depreciación de Equipo de habitación | \$ 161,09 | \$ 481,04 | \$ 481,04 | \$ 481,04 | \$ 481,04 |
| Depreciación de Equipo de cocina | \$ 192,82 | \$ 192,82 | \$ 192,82 | \$ 192,82 | \$ 192,82 |
| Depreciación de Muebles y enseres | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 | \$ 1.350,64 |
| Depreciación de Vehículo | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 | \$ 4.286,56 |
| Total de Gastos de Administración | \$ 51.312,62 | \$ 54.067,54 | \$ 55.047,08 | \$ 54.797,89 | \$ 55.827,38 |
| Gastos Financieros | | | | | |
| Intereses por crédito | \$ 3.383,65 | \$ 2.667,76 | \$ 1.935,65 | \$ 1.186,93 | \$ 421,24 |
| Total de Gastos Financieros | \$ 3.383,65 | \$ 2.667,76 | \$ 1.935,65 | \$ 1.186,93 | \$ 421,24 |
| Otros Gastos | | | | | |
| Amortización de activo diferido | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 |
| Total otros gastos | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 | \$ 358,00 |
| Total Egresos | \$94.776,27 | \$ 100.411,00 | \$ 101.683,89 | \$ 101.705,58 | \$ 103.014,26 |
| Utilidad Operacional | \$ 91.154,09 | \$ 92.212,85 | \$ 97.874,42 | \$ 124.992,66 | \$ 131.845,12 |
| Utilidad a trabajadores 15% | \$ 13.673,11 | \$ 13.831,93 | \$ 14.681,16 | \$ 18.748,90 | \$ 19.776,77 |
| Utilidad antes de Impuestos | \$ 77.480,97 | \$ 78.380,92 | \$ 83.193,26 | \$ 106.243,76 | \$ 112.068,35 |
| Impuesto a la Renta | \$ 15.046,84 | \$ 15.379,82 | \$ 17.160,38 | \$ 25.689,07 | \$ 27.844,17 |
| Utilidad Liquida del ejercicio | \$ 62.434,13 | \$ 63.001,10 | \$ 66.032,87 | \$ 80.554,69 | \$ 84.224,18 |

Loja, 25 noviembre de 2022

PROPIETARIO

CONTADOR

Nota. La tabla representa el estado de resultados proyectado que tendrá la empresa de servicios.

Anexo 6. *Decreto de Designación de Director de Tesis.*



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Carrera de Contabilidad y Auditoría
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Presentada el día de hoy diecisiete de mayo del dos mil veinte y dos, a las 10h30.- Terminada La presente diligencia otórguese lo solicitado por la persona interesada e incorpórese al expediente académico. -LO CERTIFICO.

ENA REGINA
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.05.18 11:27:18
+0500'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.

SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, diecisiete de mayo del 2022 a las 10h30.- De conformidad a las competencias establecidas y al informe favorable de pertinencia emitido por la señora: **Dra. Ignacia Luzuriaga Granda MAE.** Docente de la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, sobre el proyecto de tesis Titulado: **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE HOSTERÍA EN LA PARROQUIA NOROCCIDENTAL CHUQUIRIBAMBA DE LA PROVINCIA DE LOJA.** De autoría del Sr. **ENRÍQUEZ DÍAZ LENIN RAÚL,** estudiante del Décimo Ciclo Paralelo "A" **Abril - Septiembre 2022,** previo a optar por el **Grado de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor,** conforme lo determina el artículo 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja; por lo tanto, se autoriza la ejecución del mencionado proyecto y se designa como Directora de Tesis a la señora docente, **Dra. Ignacia Luzuriaga Granda MAE.** De conformidad al art. 136 del Reglamento de Régimen Académico de la UNL. - **NOTIFIQUESE.** - para que surta los efectos de ley que correspondan.

DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA

Firmado digitalmente por DUNIA
MARITZA YAGUACHE MAZA
Fecha: 2022.05.18 11:50:48 -0500'

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.

DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Loja, diecisiete de mayo del 2022, a las 10h30.- Notificó con el decreto que antecede con la designación legal y formal de Directora de Tesis a la **Dra. Ignacia Luzuriaga Granda MAE.** Y siguientes del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja. - Para constancia firman en unidad de acto, para los fines consiguientes.

DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA

Firmado digitalmente por DUNIA
MARITZA YAGUACHE MAZA
Fecha: 2022.05.18 11:50:51 -0500'

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.
DIRECTORA DE CARRERA DE CCA.



Firmado digitalmente por
IGNACIA DE JESUS
LUZURIAGA GRANDA

Dra. Ignacia Luzuriaga Granda MAE.
DIRECTORA DE TESIS.

ENA REGINA
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por ENA
REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.05.18 11:27:27 -0500'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.
Secretaria Abogada de la FJSA



Firmado digitalmente por
FREDY PATRICIO
OCHOA RUILOVA
Ochoa R.

Conferido por:
cc. archivo

Anexo 7. *Decreto de asignación del Honorable Tribunal de Grado.*



Universidad
Nacional
de Loja

Carrera de Contabilidad y Auditoría
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Presentada el día de hoy a los veinte y seis días del mes de octubre del año dos mil veinte y dos, a las 08H00, atiéndose lo solicitado por la persona interesada e incorpórese al expediente académico.
LO CERTIFICO.

EN LA REGINA
PELAEZ
SORIA
Firmado digitalmente
por ENA REGINA
PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.10.26
08:54:40 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria
SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD

Loja, a los veinte y seis días del mes de octubre de 2022, siendo las 08H00.- En la Dirección de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja, ante la Doctora. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc. Directora de la carrera de Contabilidad y Auditoría, comparece el aspirante: Sr. Lenin Raúl Enriquez Díaz, Egresado de la carrera con el objeto de que se le designe el H. Tribunal de Grado de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, al efecto, y de conformidad al Art. 153 del Reglamento de Régimen Académico la señora Directora de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, procede a nombrar mediante sorteo el Tribunal de Grado para la calificación de la Tesis Titulada: PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE HOSTERÍA EN LA PARROQUIA NOROCCIDENTAL CHUGUIRIBAMBA DE LA PROVINCIA DE LOJA. El mismo que se encuentra integrado por la Señora docente PhD. Elvia Marcela Zhapa Amay. En calidad de Presidenta del Tribunal de Grado. Ingeniera Mery Jakeline Cuenca Jiménez Mg. Sc. Ing Luis Antonio Riofrio Leiva MAE. En calidad de vocales; para el efecto de ley se dispone se proceda a notificar a los integrantes del Tribunal de Grado, previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor Terminada la presente diligencia, firman para constancia de lo actuado la señora Directora de la Carrera y Secretaria Abogada de la Facultad que dan fe de lo actuado.

DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA
Firmado digitalmente por DUNIA
MARITZA YAGUACHE MAZA
Fecha: 2022.10.26 08:54:40 -05'00'

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA

EN LA REGINA
PELAEZ SORIA
Firmado digitalmente
por ENA REGINA
PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.10.26
08:54:40 -05'00'

Dra. Ena R. Peláez Soria Mg. Sc.
SECRETARIA ABOGADA FJSA

Loja, 26 de octubre de 2022, a las 11H00.- Notifiqué con el decreto que antecede a los señores Miembros del H. Tribunal de Grado y al señor postulante, quienes se dan por notificados una vez suscrito este documento legal y electrónicamente.

ELVIA
MARCELA
ZHAPA AMAY
Firmado digitalmente por ELVIA
MARCELA ZHAPA AMAY
Fecha: 2022.10.26 11:00:00 -05'00'

PhD. Elvia Marcela Zhapa Amay
PRESIDENTA DEL H. TRIBUNAL



MERY JAKELINE
CUENCA JIMENEZ

Ing. Mery Jakeline Cuenca Jiménez Mg. Sc.
MIEMBRO DEL H. TRIBUNAL



LUIS ANTONIO
RIOFRIO

Ing. Luis Antonio Riofrio Leiva MAE.
MIEMBRO DEL H. TRIBUNAL



LENIN RAUL
ENRIQUEZ DIAZ

Sr. Lenin Raúl Enriquez Díaz
ASPIRANTE



FREDDY PATRICIO
OCHOA BELLOVA

Elaborado por: el Abg Freddy Patricio Ochoa Bellova

072 -64 7252 Ext. 101
Ciudad Universitaria "Guillermo Falcón Espinosa",
Calle 16 letra "S", Sector La Angella - Loja - Ecuador

Loja, 11 de noviembre de 2022

CERTIFICACIÓN DE TRADUCCIÓN

Doctora.

Erika Lucía González Carrión, Ph.D.

Docente de la Facultad de la Educación, el Arte y la Comunicación de la Universidad Nacional de Loja

CERTIFICO:

En mi calidad de traductora del idioma Inglés, con capacidades que pueden ser probadas a través de las traducciones realizadas para revistas de alto impacto como: Comunicar(Q1): <https://bit.ly/3v0JggL> así como a través de la Certificación de conocimiento del Inglés, nivel B2, que la traducción del Resumen (Abstract) del Trabajo de Titulación denominado: **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE HOSTERÍA EN LA PARROQUIA NOROCCIDENTAL CHUQUIRIBAMBA DE LA PROVINCIA DE LOJA**; de autoría del señor egresado: **Lenin Raúl Enríquez Díaz**, con CI: 1104170103, es correcta y completa, según las normas internacionales de traducción de textos.

Es cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado, **Lenin Raúl Enríquez Díaz**, hacer uso legal del presente, según estime conveniente.

Atentamente,



Firmado electrónicamente por:
**ERIKA LUCIA
GONZALEZ
CARRION**

Dra. Erika González Carrión. PhD.

Docente de la Facultad de la Educación, el Arte y la Comunicación
Universidad Nacional de Loja