UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA EL TAMBO PERTENECIENTE AL CANTÓN CATAMAYO"

Tesis previa a la obtención del Grado de Ingeniero Comercial

AUTORAS:

- Yeny Paulina Inca Ríos
- María Eliza León Cabrera

DIRECTOR:

Mg. Sc. César Neira Hinostroza

LOJA – ECUADOR

2011

CERTIFICACIÓN

Mg. Sc. César Neira Hinostroza

DOCENTE DEL ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

CERTIFICA:

Haber supervisado el proceso investigativo, realizado por las aspirantes: Yeny Paulina Inca Rios y María Eliza León Cabrera sobre el tema:**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA EL TAMBO PERTENECIENTE AL CANTÓN CATAMAYO**", el mismo que cumple con los requerimientos y normas establecidas en la Universidad Nacional de Loja, para la concesión de grados y títulos, por lo que autorizo su presentación.

Loja, Octubre del 2011

Atentamente;

Mg. Sc. César Neira Hinostroza

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

En el presente trabajo investigativo los conceptos, ideas, opiniones, procedimientos, resultados y conclusiones obtenidas son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

Yeny Paulina Inca Rios **María Eliza León Cabrera**

AGRADECIMIENTO

Con granorgullo y satisfacción agradecemos inmensamente a la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja por la calidad de formación educativa que nos ha brindado y así poder culminar nuestro estudio en esta prestigiosa institución. Y de manera especial queremos reconocer la labor realizada por nuestro director de tesis Ing. Com. César Neira Hinostroza, quien nos ha guiado durante este arduo proceso para poder culminar con éxito el deseo tan anhelado.

Yeny Paulina Inca Rios

María Eliza León Cabrera

DEDICATORIA

Dedico este trabajo investigativo a Dios,a mis padres, por suincondicional dedicacióny perseverancia, a mis hermanos, amigosy amigas por el apoyo brindado en alcanzarmis sueños.

Yeny Paulina Inca Rios

La presente tesis está dedicada especialmentea Dios y a la Virgen de el Cisne por concedermela gracia de estar viva, a mis padres, hermanos,amigos y amigas por sus sabios consejos y apoyoincondicional, a mi esposo y mi esperado bebe quesonel regalo más grande que la vida me pudo dar.

María Eliza León Cabrera

TÍTULO

a. TITULO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA EL TAMBO PERTENECIENTE AL CANTÓN CATAMAYO”

RESUMEN

b. RESUMEN

El proyecto realizado se basa en un estudio de factibilidad para la implementación de una hostería en la parroquia El Tambo perteneciente al cantón Catamayo.

El mismo se inicia con un resumen e introducción en la cual se realiza una ligera observación de los aspectos más importantes del proyecto; posteriormente se presenta la revisión de literatura, en lo referente a los materiales y métodos se indica los métodos y técnicas utilizados para la recolección de la información que fueron pilares fundamentales para obtener los resultados de la presente investigación.

En cuanto a la discusión se señala el desarrollo de las cuatro fases de un proyecto de inversión como son:

En estudio de mercado se establece la demanda y oferta del servicio, pudiéndose obtener la demanda insatisfecha de 9304 personas la misma que se la emplea para el primer año de vida útil del proyecto; posteriormente se establece el plan de comercialización, determinación del precio, plazay publicidad del servicio.

En el estudio técnico se detalla el tamaño y la localización de la planta, en el cual se indica que la hostería estará ubicada en el sector el Verdum de la Parroquia el Tambo. En la ingeniería del proyecto se establece la distribución de la planta, así como también la descripción del proceso del servicio.

En lo referente al estudio organizacional, de acuerdo a la Ley de Compañías la hostería se establece como una Compañía de Responsabilidad Limitada, aquí también se detalla todo lo referente a la base filosófica de la misma, estructura interna y desarrollo del manual de funciones; en el cuál se especifican las actividades de los empleados en cada uno de los puestos de trabajo.

En el estudio financiero se señala la inversión necesaria para poder implementar el proyecto la misma que es de278,040.41 de los cuales el 92.7% es aportado por los socios y el restante 7.30% se obtendrá mediante un crédito bancario solicitado al Banco Nacional de Fomento.

En la evaluación financiera del proyecto presenta los siguientes indicadores: valor actual neto de32, 097.85, tasa interna de retorno es de 12.70 %, relación beneficio costo es de 1,61; es decir que por cada dólar invertido se obtendrá 0,61 centavos de utilidad, el periodo de recuperación de capital es de 4 años 2 meses 15 días, el análisis de sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 11.20% y una disminución de los ingresos del 6.93%.

Para finalizar se presentan las conclusiones y recomendaciones a los que se llegó en el presente trabajo investigativo.

b.SUMMARY

The project undertaken is based on a feasibility study for the implementation of an inn in the parish belonging to the canton El Tambo Catamayo.

He himself begins with an overview and introduction in which he made a slight observation of the most important aspects of the project, then presents the literature review regarding the materials and methods described methods and techniques used for data collection that were pillars to get the results of this research.

As the discussion indicates the development of the four phases of an investment project such as:

In market research establishes the supply and demand of the service, being able to obtain the unmet demand for 9304 people the same as it is used for the first year of life of the project, later establishing the marketing plan, pricing, square , advertising and promotion of the service.

The technical study detailing the size and location of the plant, which indicates that the inn is located in the Verdun sector of the Parish Tambo. In engineering the project on the distribution of the plant, as well as the description of the service process.

In terms of organizational study, according to the Companies Act the inn was established as a Limited Liability Company, is also detailed here everything related to the philosophical basis of the same, internal structure and development of manual functions, in which specifies the activities of employees in each job.

The study points out the financial investment needed to implement the same project is 278,040.41 of which 92.7% is contributed by the partners and the remaining 7.30% is obtained using a bank loan requested from the National Development Bank.

The financial evaluation of the project presents the following indicators: 32, 097.85 net present value, internal rate of return is 12.70%, cost benefit ratio is 1.61, meaning that for every dollar invested will get 0.61 cents profit the capital recovery period is 4 years 2 months 15 days, the sensitivity analysis indicates that the project supports an increase in the cost of 11.20% and a decrease of 6.93% revenue.

Finally we present our conclusions and recommendations reached in the present research work.

INTRODUCCIÓN

c. INTRODUCCIÓN

El turismo es una de las industrias de mayor crecimiento en el mundo y lasofertas son infinitas. A nivel mundial, existe predilección por el turismo decompras, cultura y biodiversidad, esta última necesidad puede ser plenamentesatisfecha en el Ecuador, debido a que se ubica entre los 17 países con mayor biodiversidad del planeta, puesto que sus atractivos turísticos, sitios naturales y variedad de regiones, lo han convertido en un elemento clave para el mejoramiento de la economía nacional.

Ante los sitios naturales que posee la parroquia El Tambo, se ha convertido en el lugar ideal para aquellas personas que deseen realizar actividades de tipo recreativas desarrolladas en un entorno natural, por lo que es necesaria la existencia de una hostería en este sector, por tal motivo se ha creído favorable elaborar el presente proyecto.

El Tambo considerada como la parroquia más grande del cantón Catamayo, atrae a personas que se relacionan con la flora y fauna debido a la fertilidad de sus suelos, además de la hospitalidad y sencillez de su gente que hacen de este lugar de gran atracción para los turistas.

En la parroquia solamente se cuenta con pequeñas casas de hospedaje, las mismas que no satisfacen las necesidades del visitante, debido a la falta de alimentación, guianza y servicios propios de un alojamiento turístico.

Para la presentación del presente trabajo de investigación, se toma en cuenta la Legislación Universitaria y las Normas Generales para la Graduación en la

Universidad Nacional de Loja, por lo tanto la presente Tesis de Ingeniería Comercial contiene lo siguiente:

El estudio de mercado; se lo realizo a través de la aplicación de una encuesta a la población de 18 a 66 años de edad de los cantones de Loja y Catamayo cuyos resultados obtenidos permitió establecer la demanda y oferta, para con ello presentar la propuesta de comercialización del servicio.

Así mismo, en base al estudio de mercado se elaboro el estudio técnico en el que se determinó de acuerdo al tamaño de la planta, la localización e ingeniería del proyecto, en el cual se estableció el componente tecnológico, infraestructura física y proceso del servicio.

En el estudio organizacional se propone la organización legal, estructura organizativa y manual de funciones de la empresa, las mismas que serán una base para el normal funcionamiento de la hostería.

En cuanto al estudio financiero se lo efectuó con el objetivo de conocer la inversión del proyecto, de tal manera conocer su fuente de financiamiento, los presupuestos de costos e ingresos, estados proforma para la vida útil del proyecto y con la evaluación financiera establecer la conveniencia económica de implementar el proyecto.

Una vez realizados los estudios necesarios para la elaboración el proyecto se formuló las debidas conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Para finalizar con la creación de esta hostería en El Tambo lo que se pretende es desarrollar una actividad turística, como una alternativa para el progreso de este sector.

Revisión de la literatura

d. REVISIÓN DE LITERATURA

d.1ANTECEDENTES SITUACIONALES

d.1.1INCIDENCIA HOTELERA EN ECUADOR

El turismo abarca una amplia gama de actividades, productos y servicios que se desarrollan prácticamente en todos los sectores de la economía: agricultura, ganadería, industrias manufactureras, artesanías, comercio, hoteles y restaurantes, construcción, transporte, comunicaciones, establecimientos financieros, etc.

Si se analiza la participación del turismo dentro de la balanza de pagos, se puede afirmar que es una actividad aún incipiente en el país, y más todavía si se establece el balance entre entradas ysalidas por viajes. Sin embargo, es importante destacar que el ingreso de divisas por concepto deviajes ha tenido un ritmo de crecimiento positivo e incluso en algunos años, con tasas decrecimiento anual muy elevadas.

Tanto así que en el año 2001, llegaron a existir 2.449 establecimientos hoteleros a diferencia de la década de los noventa en donde no hubo mayor crecimiento hotelero, por lo tanto, se puede sintetizar que a partir del 2001 cada año se abren en nuestro país 140 establecimientos en todas las categorías.

Es por ello que en el 2005 el sector hotelero contaba con 55.590 habitaciones, lo que da un total de 125.321 plazas o camas.

En la actualidad la capacidad de establecimientos de alojamiento asciende a 3.615 establecimientos, 72.958habitaciones y 159.629 plazas, de los cuales el 49,4% de establecimientos corresponde atercera categoría, 32,7% a segunda, 15,7% a primera, el 1% a la categoría de lujo y en similarproporción establecimientos de cuarta categoría

La mayor concentración de plazas de alojamiento se encuentran en las provincias de Guayas,Pichincha, Manabí, Esmeraldas y Tungurahua con el aporte del 18,1%, 17,4%, 9.8%, 7,3 y6,2% respectivamente.

En cuanto a cifras se puede determinar que en el sector de alojamiento existe una inversión de 1.880 millones de dólares. Es decir, que en el Ecuador está creciendo el turismo de negocios.

Además, que el crecimiento hotelero va de la mano con la generación de empleo en la hotelería. En el 2001, trabajaban en este sector 17.820 personas, y en 2005 la cifra subió a 21.684 personas reflejando un promedio de crecimiento del 5,09 por ciento; es decir, que cada año se crean 1.100 nuevos empleos.

d.1.2 INCIDENCIA HOTELERA EN LA PROVINCIA DE LOJA

De acuerdo a datos proporcionados por el Ministerio de Turismo las actividades turísticas han tenido una expansión considerable en los últimos tiempos.

Es así que los establecimientos turísticos de alojamiento y alimentación en la provincia de Loja concentran cerca del 60% del total de empresas registradas en el sector.

Es así que se puede decir que los lugares de mayor incidencia de visita en nuestra provincia están los siguientes lugares: Las Parroquias de El Cisne, Malacatos y Vilcabamba, cantón Catamayo, cantón Macara, entre otros.

En cifras se considera que del total de establecimientos de alojamiento registrados en el ministerio de turismo en el año 2010 fueron de 128 entre hostales, residencias, hoteles, hosterías, moteles y pensiones. A diferencia del año 2011 en que las cifras subieron a 172 establecimientos destinados para el alojamiento en la provincia.

1.1.3 INCIDENCIA HOTELERA EN EL CANTÓN CATAMAYO

Catamayo se ha convertido en la actualidad uno de los lugares de mayor atractivo turístico que tiene la provincia, razón por la cual cuenta con un total de seis hosterías: Hostería “Aguamanía” y Hostería “Rosal del Sol” ubicadas en primera categoría, Hostería “Los Almendros” y Hostería “Campo Alegre” situadas en segunda categoría, Hostería “Bellavista” y Hostería “Buganvillas” ubicadas en tercera categoría de acuerdo a la clasificación del Reglamento General de Actividades Turísticas del Ecuador, cuatro hostales, un hotel y un motel constituidos legalmente y que durante años han sido de gran aporte para el desarrollo y crecimiento de este cantón.

Por tal motivo del total de establecimientos que tiene de la provincia de Loja, en este cantón el 7% corresponde a empresas dedicadas al servicio de alojamiento.

Catamayo es uno de los cantones con mayor afluencia de turistas y esto se debe al hecho de ser el más grande y fértil de los valles lojanos, con riquezas inagotables que llaman a ser exploradas, conocidas y explotadas.

En lo referente a los principales atractivos turísticos con que cuenta Catamayo están: el río Boquerón, el río Guayabal, la colina de la Cruz, Complejo de PREDESUR “Eliseo Arias Carrión” o Guayabal.

También existen otros Lugaresque son dignos de visitar, ya sea por la topografía, por la arquitectura típica de sus casas o simplemente por la extraordinaria flora y fauna como la de la Parroquia de El Tambo.

1.1.3.1 DATOS GENERALES DE LA PARROQUIA EL TAMBO

Es la parroquia rural más importante del cantón, está ubicada en la parte sur este de la cabecera cantonal, a una distancia de 22 Km. Con una altitud media de 1500 m.s.m. Y una temperatura de 18 a 20 grados centígrados, su extensión es de 21.7Km.

Límites: Al norte con el cantón Loja, al sur con la parroquia Nambacola, al este con la parroquia Malacatos y por el oeste la parroquia Catamayo. Aproximadamente cuenta con una población de 8500 habitantes, de los cuales cerca de 1500 viven en la cabecera parroquial.

Entre sus barrios principales tenemos: La Era, San Bernabé, el Guaico, San Francisco, Chapamarca, La Argentina, La Capilla, Las Aradas, La Capilla Alta y

Pucará.

El Tambo se parroquializó el 29 de Agosto de 1957, entre sus fiestas están la de Junio en honor a la Divina Eucaristía y El 10 de Agosto en honor a su parroquialización.

En este sector se dan productos como: el tomate, pimiento, yuca, frejol, café, maíz, arveja, trigo, cebada, guineo y maní. También existe aunque en poca escala ganado vacuno, porcino, aves de corral

Además cuenta con recursos naturales como: mármol, yeso, carbón de piedra y aguas sulfurosas.

Dentro de sus atractivos naturales se encuentran: una laguna amplia, profunda, conocida como la Pata del Diablo y está ubicada en el rio Chapamarca a 400 metros de distancia de El Tambo.

Asimismo existe una cascada de 50 metros de altura ubicada a 300 metros de distancia del rio el Verdum, acompañada de una gran variedad de plantas medicinales y ornamentales.

d.2 MARCO CONCEPTUAL

De acuerdo al reglamento general de actividades turísticas Alojamiento es ellugar donde una persona o un grupo de personas se alojan, aposentan o acampan y que proporciona, al menos instalaciones sanitarias para el aseo personal y para dormir.

d.2.1 ALOJAMIENTO TURÍSTICO

Es aquel establecimiento dedicado de modo habitual o temporal, mediante precio, a proporcionar alojamiento a las personas, con o sin otros servicios complementarios.

d.2.2 BASE LEGAL

Para poner en funcionamiento una Hostería se deben tomar en cuenta: permisos, tasas, contribuciones y otras obligaciones que deben cumplir los establecimientos de alojamiento

PERMISOS:

- ✓ Registro Actividad Turística
- ✓ Licencia única funcionamiento turismo
- ✓ Permiso Sanitario
- ✓ Certificado de salud empleados
- ✓ Patente
- ✓ Rótulos y publicidad exterior
- ✓ Licencia ambiental

IMPUESTOS

- ✓ Declaración Imp. A la Renta
- ✓ Anticipo Impuesto a la Renta
- ✓ Retenciones en la fuente
- ✓ Impuesto al Valor Agregado- IVA

- ✓ Impuesto Consumos Especiales ICE

CONTRIBUCIONES

- ✓ Décimo Cuarto Sueldo
- ✓ Planilla de pago 14avo Sueldo
- ✓ Décimo Tercer Sueldo
- ✓ Planilla de pago 13avo Sueldo
- ✓ Fondos de Reserva
- ✓ Pagar 15% utilidades a empleados
- ✓ Planilla de pago 15% utilidades
- ✓ Uniformes para el personal
- ✓ Remuneraciones a empleados

OTRAS OBLIGACIONES

- ✓ Contribución 1xmil a los activos fijos
- ✓ Contribución 1xmil activos reales
- ✓ Presentar balances
- ✓ Impuesto a activos totales (1,5xmil)
- ✓ Impuesto Predial
- ✓ Matriculación de Vehículos
- ✓ Revisión Técnica Vehicular
- ✓ Contratar SOAT para vehículos
- ✓ Derechos autores y compositores
- ✓ Derechos productores Fonogramas

- ✓ Afiliación Cámaras de Turismo
- ✓ Teléfono
- ✓ Agua Potable
- ✓ Energía eléctrica
- ✓ Reportes estadísticos
- ✓ Reportes de huéspedes

d.2.3 CATEGORÍAS:

Sistema que permite evaluar las especificaciones de calidad de un alojamiento turístico. La clasificación se indicará considerando el grado de cumplimiento respecto a los requisitos conformes indicados en la Norma o Guía.

d.2.4 CLASIFICACIÓN

Los alojamientos se clasifican en los siguientes grupos:

Grupo 1.- Alojamientos Hoteleros.

Subgrupo 1.1. Hoteles.

1.1.1. Hotel (de 5 a 1 estrellas doradas).

1.1.2. Hotel Residencia (de 4 a 1 estrellas doradas).

1.1.3. Hotel Apartamento (de 4 a 1 estrellas doradas).

Subgrupo 1.2. Hostales y Pensiones.

1.2.1. Hostales (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.2.2. Hostales Residencias (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.2.3. Pensiones (de 3 a 1 estrellas plateadas).

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).

Grupo 2.- Alojamientos Extra-hoteleros.

Subgrupo 2.1. Complejos vacacionales (de 3 a 1 estrellas plateadas).

Subgrupo 2.2. Campamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas).

Subgrupo 2.3. Apartamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas).

d.2.5 HOSTERÍAS

Es hostería todo establecimiento hotelero, situado fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en las proximidades de las carreteras, que esté dotado de jardines, zonas de recreación y deportes y en el que, mediante precio, se preste servicios de alojamiento y alimentación al público en general, con una capacidad no menor de seis habitaciones.

d.2.6 PROYECTO DE INVERSIÓN

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. “Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias”[1].

[1]JUAN ANTONIO FLÓREZ URIBE, Proyecto de inversión para las PYME, Pag. 48.

d.2.7. ESTUDIO DE MERCADO

En Este capítulo se desarrolla un análisis de las variables competitivas del proyecto, describiendo la demanda (actual y futura), la oferta (la competencia), el precio y la comercialización del producto (plaza y promoción).

d.2.7.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.

Un segmento de mercado está constituido por un grupo importante de compradores. La segmentación es un enfoque orientado hacia el consumidor y se diseñó para identificar y servir a éste grupo.

d.2.7.2DEMANDA

Se la concibe como la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada de un precio dado.Su finalidad es determinar los usuarios, así como sus características esenciales.

d.2.7.3OFERTA

Se describe el comportamiento histórico de la oferta (la competencia), su correspondiente análisis de la proyección, la distribución geográfica de la oferta y las recomendaciones necesarias al tema.

d.2.7.4PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

d.2.7.4.1 PRODUCTO

Un producto es cualquier cosa que puede ofrecerse a la atención de un mercado para su adquisición, utilización o consumo y que se puede satisfacer una necesidad o deseo.

d.2.7.4.2 PRECIO

Para establecer el precio del producto o servicio, se deben detallar los elementos que van a contribuir a su fijación (costos fijos y variables), puesto que éste se determinará en función de distintos factores, que con carácter general se pueden englobar en dos grandes grupos:

* **Costos Fijos:** Aquellos que no dependen de la producción como arriendo, agua luz teléfono etc.

* **Costos Variables:** Aquellos que tienen directa relación con la producción como materias primas, insumos y mano de obra entre otros...

d.2.7.4.3 PLAZA

Se define como dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor). Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. Inicialmente, dependía de los fabricantes y ahora depende de ella misma.

d.2.7.4.4 PUBLICIDAD

Son técnicas de persuasión masivas que permiten informar todo lo relacionado con el producto a través de argumentos de ventas

d.2.8 ESTUDIO TÉCNICO

"Este capítulo se prepara con el propósito de suministrar y analizar la información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto en particular, tomando como referencia a donde, cuánto, cómo y con que producir lo que se desea por lo que el aspectos técnicos-operativos deber ser analizados a través del funcionamiento del propio proyecto."[2]

d.2.8.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de la planta de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción. El tamaño constituye la infraestructura, es decir la capacidad normal durante el periodo de vida útil del proyecto, tomando en consideración todos los factores que influyen para tomar la decisión, cuyos factores determinantes son el estudio de mercado, la demanda, la oferta, los costos, las inversiones, etc.

d.2.8.2 CAPACIDAD INSTALADA DEL SERVICIO

La capacidad instalada de la hostería está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un

[2]MANUEL ENRIQUE PASACA MORA, Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior. Año 2009.Pag. 58.

periodo de tiempo determinado, así mismo está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida útil de la empresa.

d.2.8.3 CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada constituye el nivel de producción con el que se pretende trabajar en un período de tiempo determinado, el mismo que se fija en base a la capacidad instalada, es decir que se toma en cuenta la cantidad programada para satisfacer la demanda, considerando aspectos como: ingreso al mercado del servicio y estimar espacios que permitan corregir problemas que se pueden suscitar en los primeros años de vida de la empresa.

d.2.8.4 LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se tomó en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta.

d.2.8.5 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto es una propuesta de solución a necesidades detectadas en el ámbito de la empresa, así como determinar el tipo de maquinaría requerida y el esquema preliminar de la distribución de la planta.

d.2.9ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Este componente se propone aportar los elementos de juicio necesarios para decidir qué tipo de organización legal, si es que se requiere, se debe constituir y cuál debe ser su estructura organizacional para la implementación y operación del proyecto.

d.2.10ESTUDIO FINANCIERO

Este capítulo comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos. Se evaluara las fuentes de financiamiento que pueden obtenerse para el proyecto. “Se realizara los estados financieros proyectados con los supuestos desarrollados y se analizara los criterios de evaluación financiera para determinar la rentabilidad del proyecto”[3].

d.2.10.1 INVERSIÓN

Se detallada las inversiones del proyecto bajo la siguiente clasificación: activos fijos, activos nominales y capital de trabajo. De esta manera se podrá determinar el costo total de la inversión. Debe presentarse y explicarse un cuadro de costo de inversión.

d.2.10.2 INGRESOS Y GASTOS

Se determina la actividad por la cual se generara ingresos al negocio. De igual manera se detallaran los gastos de producción y operativos en que incurrirá el mismo. Para ambos se debe hacer una estimación de los montos anuales.

d.2.10.3 FINANCIAMIENTO

Se buscan las fuentes de financiamiento que existen en el mercado para financiar el monto de la inversión. Posteriormente se realizan un análisis de las opciones (recursos propios, préstamos, otros) para determinar cuál es la que mejores condiciones presenta para el proyecto. Hay que justificar la alternativa recomendada. De considerarse la opción de financiamiento externo hay que preparar Servicio de la Deuda (tabla de amortización).

[3] www.tesis.com

d.2.10.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Sobre la base de la información de inversión, ingresos y costos se podrá realizar los estados financieros proyectos: Estado de Resultados, Flujo de Efectivo y Balance General.

d.2.10.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no han ni perdidas ni ganancias.

d.2.10.6 FLUJO DE FONDOS NETOS

Con la ayuda del flujo de fondos se podrá realizar un análisis de los criterios de evaluación financieros, para determinar la rentabilidad, sobre la base de:

d.2.10.6.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto, más conocido por las siglas de su abreviación VAN, se define como el valor que resulta de restar al valor presente de los futuros flujos de caja de un proyecto, el valor de la inversión inicial

"El VAN representa el valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno liquido actualizado generado por el proyecto."[4]

Si el VAN es mayor o igual que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

[4]PASACA MORA Manuel Enrique. Elaboración de proyectos de Graduación a Nivel Superior. Año 2009.

d.2.10.6.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

"Se define como la tasa de interés que hace equivalentes los ingresos y los egresos de un proyecto, entendiendo que la inversión inicial es el primer egreso que se identifica en un proyecto. Eventualmente puede darse el caso de que en alguno o algunos períodos el resultado neto sea un egreso".[5]

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto. Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

d.2.10.6.3 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

"Se basa en la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto." [6]Consiste en determinar cuáles elementos son benéficos y cuales son costos, en general los beneficios son ventajas expresadas en términos monetarios que recibe el propietario, en cambio que los costos son gastos anticipados de construcción, operación, mantenimiento, etc.

Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Si la relación Beneficio-Costo es mayor a uno se acepta el proyecto.
- ✓ Si la relación Beneficio-Costo es menor a uno no se acepta el proyecto

[5]LEONGARCIA Oscar, Administración financiera fundamentos y aplicación, tercera edición. Año 1999.

[6]Proyecto de Inversión para las PYME. Juan Antonio Flórez Uribe. Primera Edición. Enero 2007.

- ✓ Si la relación Beneficio-Costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

d.2.10.6.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Este criterio se define como el número de períodos requerido para recuperar la inversión inicial.

Comúnmente los periodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan las inversiones proyectadas. "El periodo de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial".[7]

d.2.10.6.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

La vulnerabilidad de los proyectos de inversión frente a las alternativas en los precios de insumos o de otras causas de tipo económico, en periodos de tiempo relativamente cortos obliga a los analistas considerar el riesgo como un factor más en el cálculo de la eficiencia económica.

En definitiva el análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implementar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

- Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios.
- Cuando el coeficiente resultante es igual no se ve efecto alguno.
- Cuando el coeficiente resultante es menor a uno es proyecto no es sensible.

[7]Evaluación de Proyectos Sociales. Ciclo XXI. México 1992. Cohen

MATERIALES Y MÉTODOS

e. MATERIALES Y MÉTODOS

El presente trabajo se desarrolló empleando los siguientes métodos y técnicas de investigación, los mismos que son:

e.1 MATERIALES

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizaron los siguientes materiales, como son accesorios de oficina entre ellos: papel bond A4, carpetas, perfiles, bolígrafos, grapas, clips, etc.

e.2 MÉTODOS:

e.2.1 MÉTODO ANALÍTICO.- permitióindagar todo lo referente a los elementos internos y externos; y quecuya obtención de información permitió analizar y conocer las ventajas y desventajas de llevar a cabo el presente proyecto.

e.2.2 MÉTODO DEDUCTIVO-INDUCTIVO.- se utilizó este método para poder comprender los resultados de las encuestas, y de establecer hacia quien iba dirigido el cuestionario de la encuesta, y qué queríamos obtener de los encuestados.

e.3 TÉCNICAS:

e.3.1 RECOPILACIÓN DOCUMENTAL, en lo referente a la recolección bibliográfica se utilizó: textos, tesis, revistas, diccionarios, entre otros, que sirvió para tener un conocimiento claro sobre la elaboración del presente trabajo.

e.3.2 OBSERVACIÓN DIRECTA, permitió determinar la localización geográfica y ambiental del lugar donde se llevará a cabo el proyecto.

e.3.3 ENTREVISTA, se les realizó de maneradirecta a los propietarios de las hosterías ya establecidas para así tener datos de los ofertantes del servicio.

e.3.4 ENCUESTA, a través de esta técnicase aplicó una encuesta a los habitantes de los cantones Loja y Catamayoentre las edades de 18 a 66 años, con la finalidad de explorar e indagar sobre la aceptación o no de implementar una hostería en la parroquia El Tambo para de esta manera establecer las necesidades del mercado.

e.4 PROCEDIMIENTOS:

Para efectos del presente estudio se tomó como base la información del INEC del censo del año 2001 en los cantones de Loja y Catamayo.

Es así como el cantón Loja tiene 93.491 habitantes con una tasa de crecimiento anual del 1.7%; en tanto que el cantón Catamayo tiene 13.153 habitantes con una tasa de crecimiento anual del 1.7%.

Aplicando la fórmula de la proyección de la población se obtienen los siguientes resultados:

Formula:

$$P_F = Po\ (1 + i)^n$$

Nomenclatura:

PF= Población Final

Po= Población Inicial

1= Constante

i= Tasa de Crecimiento Poblacional

n= Número de Años

Proyección Cantón Loja

$$\mathbf{P_F = Po\ (1 + i)^n}$$

$$P_F = 93{,}491\ (1 + 1.7\ \%)^{10}$$

$$P_F = 93{,}491\ (1 + 0.017)^{10}$$

$$P_F = 93{,}491\ (1.017)^{10}$$

$$P_F = 93{,}491\ (1.183612462)$$

$$P_F = 110{,}657 \text{ habitantes}$$

Proyección Cantón Catamayo

$$\mathbf{P_F = Po\ (1 + i)^n}$$

$$P_F = 13{,}153\ (1 + 1.7\ \%)^{10}$$

$$P_F = 13{,}153\ (1 + 0.017)^{10}$$

$$P_F = 13{,}153\ (1.017)^{10}$$

$$P_F = 13{,}153\ (1.183612462)$$

$$P_F = 15{,}568 \text{ habitantes}$$

Con las poblaciones proyectadas en los cantones de Loja y Catamayo para el año 2011, dando un total de 126.225 habitantes de 18 a 66 años; se aplica la fórmula del tamaño de la muestra.

e.4.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Formula:

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathbf{N}}{\mathbf{1 + Ne^2}}$$

Nomenclatura:

N= Población Universal

1= Constante

e= 5 % margen de error

n= Tamaño de la muestra

$$\mathbf{n} = \frac{\mathbf{N}}{\mathbf{1 + Ne^2}}$$

$$\mathrm{n} = \frac{126{,}225}{1 + 126{,}225(0.05)^2}$$

$$\mathrm{n} = \frac{126{,}225}{1 + 315.56}$$

$$\mathrm{n} = \frac{126{,}225}{316.56}$$

$$\mathrm{n} = \mathbf{399}\ \boldsymbol{Encuestas}$$

Las mismas que se aplicaron de acuerdo con el siguiente cuadro de Distribución y Participación Muestral.

CUADRO N° 1

CANTONES	POBLACIÓN (18-66 años)	PORCENTAJE	DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL
Loja	110,657	88%	350
Catamayo	15,568	12%	49
TOTAL	**126,225**	**100%**	**399**

FUENTE: DATOS INEC
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Cabe indicar que se aplicaron las encuestas en los cantones de Catamayo y Loja, por la razón de que existe mayor afluencia de personas de Loja hacia el valle de Catamayo, debido a los diversos atractivos que presenta este lugar, y hace que este sitio sea de gran afluencia por propios y extraños.

En lo que se refiere a la presentación de los cuadros estadísticos que se emplearon para la presente investigación se propuso:

El modelo lógico, en el cual la información obtenida se transformó en porcentajes para una mayor comprensión y generalización de resultados.

El modelo estadístico, la investigación se presentó por medio de gráficos y cuatros estadísticos en los que se representa las respuestas en porcentajes.

El modelo matemático, que se basó en la utilización de herramientas como determinación de frecuencias, tamaño de la muestra en relación a márgenes de error, etc. En lo referente a la obtención del Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo y Análisis de Sensibilidad se empleó fórmulas matemáticas que fueron de gran ayuda para la ejecución del proyecto.

RESULTADOS

f. RESULTADOS

f.1. ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LOS CANTONES LOJA Y CATAMAYO.

DATOS GENERALES

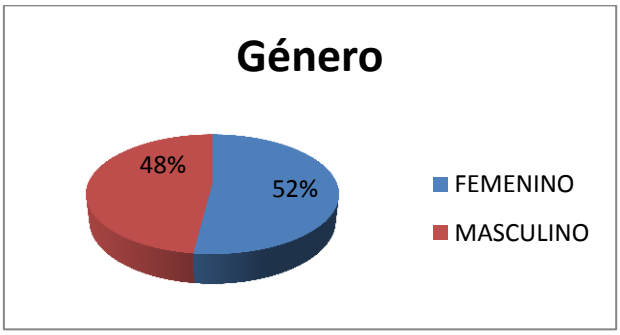
1. GÉNERO

CUADRO N° 2

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	206	52%
MASCULINO	193	48%
TOTAL	**399**	**100%**

FUENTE: CIUDADANIA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 1



INTERPRETACIÓN

De los 399 encuestados, el 52 % corresponden al género femenino, mientras que el 48 % representa al género masculino

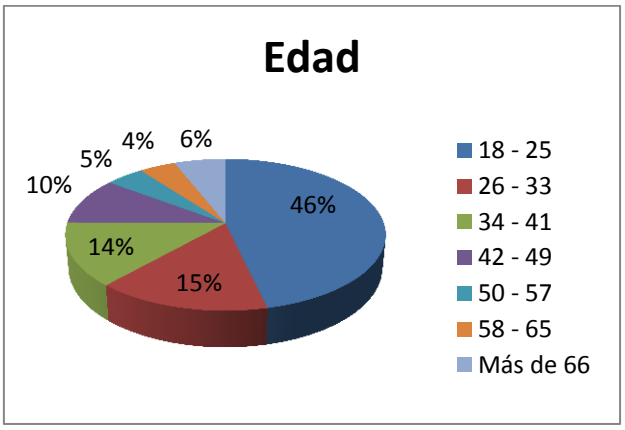
2. EDAD

CUADRO N°3

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18 – 25	185	46%
26 – 33	61	15%
34 – 41	54	14%
42 – 49	40	10%
50 – 57	18	5%
58 – 65	17	4%
Más de 66	24	6%
TOTAL	**399**	**100%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 2



INTERPRETACIÓN

De las 399 personas encuestadas, el 46% corresponden a edades de 18 a 25 años, el 15% equivale a individuos de 26 a 33 años, el 14% edades entre 34 a 41 años, el 10% de 42 a 49 años, el 5% a personas de 50 a 57 años, el 4% a edades de 58 a 65 y el 6% restante equivale a personas de 66 años en adelante.

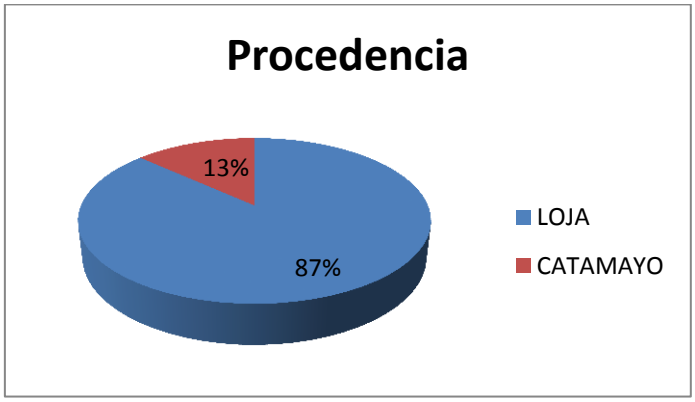
3. PROCEDENCIA

CUADRO N° 4

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LOJA	346	87%
CATAMAYO	53	13%
TOTAL	**399**	**100%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 3



INTERPRETACIÓN

De 399 encuestados se pudo constatar que el 87% pertenecen al cantón Loja, mientras que el 13% son del Cantón Catamayo.

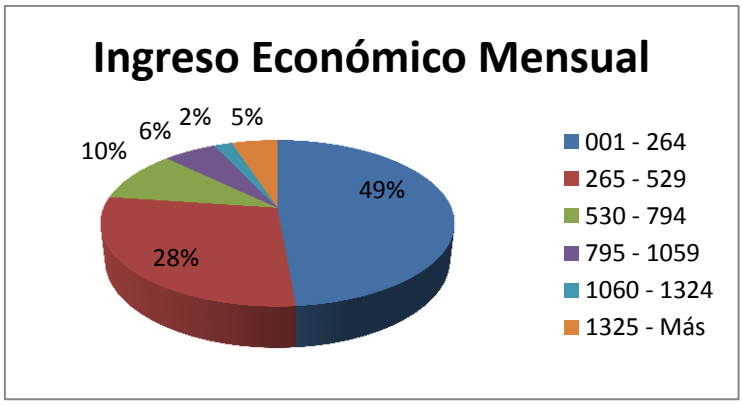
4. DETERMINE EL INGRESO ECONÓMICO MENSUAL, DÓLARES

CUADRO N° 5

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
001 – 264	194	49%
265 – 529	114	29%
530 – 794	40	10%
795 – 1059	23	6%
1060 – 1324	8	2%
1325 - Más	20	5%
TOTAL	**399**	**100%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 4



INTERPRETACIÓN

De las 399 encuestas realizadas el 49% tiene como ingreso económico mensual de 001-264 dólares, el 28% de 265-529, el 10% de 530-794, el 6% de 795-1059, el 5% de1060-1324, y tan solo un 2% de 1325 a más.

5. ¿REALIZA USTED ACTIVIDADES DE TIPO RECREATIVO?

CUADRO N° 6

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	328	82%
NO	71	18%
TOTAL	**399**	**100%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 5

INTERPRETACIÓN

De los 399 encuestados se determinó que el 82% realizan actividades de tipo recreativo, mientras tanto el 18% manifestaron que no realizan este tipo de actividades.

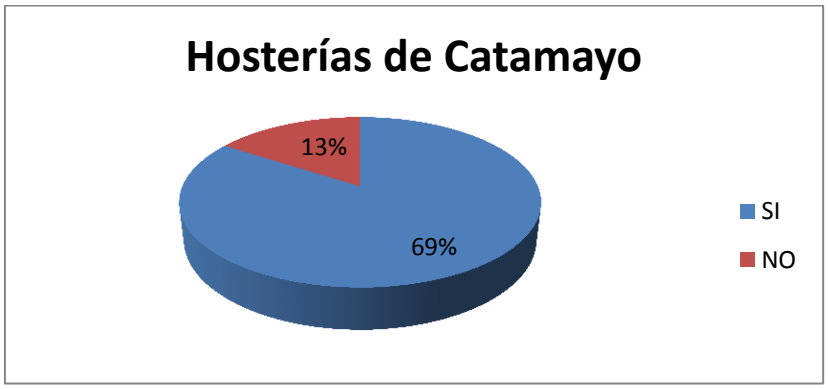
6. ¿CONOCE LA EXISTENCIA DE HOSTERÍAS EN EL CANTÓN CATAMAYO?

CUADRO N° 7

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	276	69%
NO	52	13%
TOTAL	**328**	**82%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 6



INTERPRETACIÓN

De los 328 encuestados, el 69% tienen conocimiento sobre las hosterías que existen en el cantón Catamayo y el 13% desconocen de la existencia de estos centros de recreación.

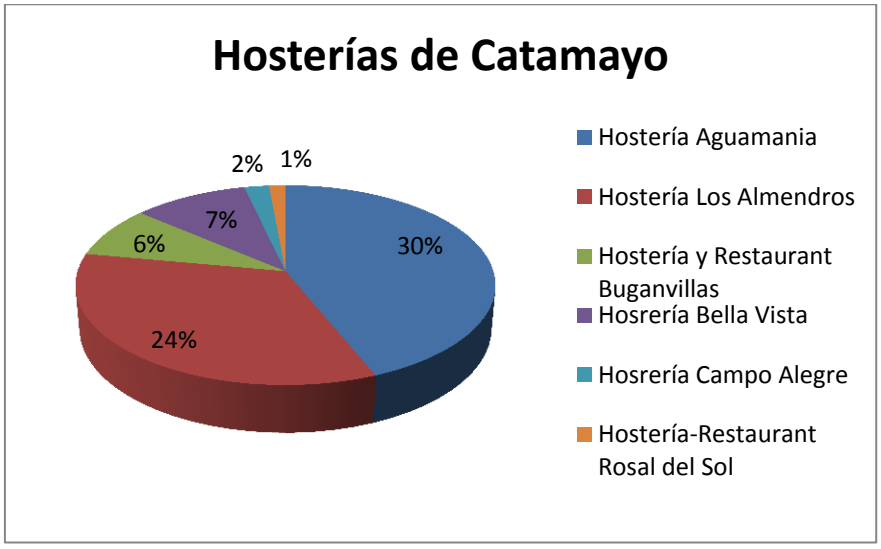
7. INDIQUE QUÉ HOSTERÍAS HA VISITADO EN CATAMAYO

CUADRO N° 8

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hostería Aguamanía	121	30%
Hostería Los Almendros	94	24%
Hostería y Restaurant Buganvillas	23	6%
Hostería Bella Vista	28	7%
Hostería Campo Alegre	6	2%
Hostería-Restaurant Rosal del Sol	4	1%
TOTAL	**276**	**69%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 7



INTERPRETACIÓN

De las 276 personas, el 30% conoce de la existencia de la Hostería Aguamanía, el 24% manifestó conocer la Hostería Los Almendros, el 6% saben de la presencia de la Hostería y Restaurant Las Buganvillas, mientras que el 7% está al tanto de la existencia de la Hostería Bella Vista, el 2% conocen de la Hostería Campo Alegre y tan solo el 1% tiene conocimiento acerca de la Hostería-Restaurant Rosal del Sol.

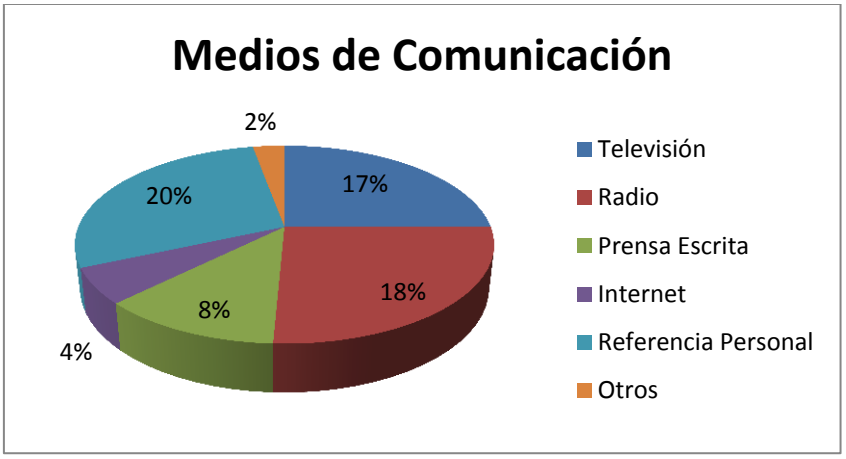
8. ¿POR QUÉ MEDIO DE COMUNICACIÓN SE ENTERÓ DE LA EXISTENCIA DE ESTAS HOSTERÍAS?

CUADRO N° 9

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	69	17%
Radio	71	18%
Prensa Escrita	33	8%
Internet	16	4%
Referencia Personal	79	20%
Otros	8	2%
TOTAL	**276**	**69%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N°8



INTERPRETACIÓN

De las 276 personas que conocen de la existencia de las hosterías en el Cantón Catamayo, el 20% indicaron que el medio de comunicación más utilizado es la referencia personal, el 18% por medio de la radio, el 17%, a través de la televisión, el 8% mediante la prensa escrita, el 4% por medio del internet y un 2% a través de otros (volantes, trípticos, vallas publicitarias, etc.).

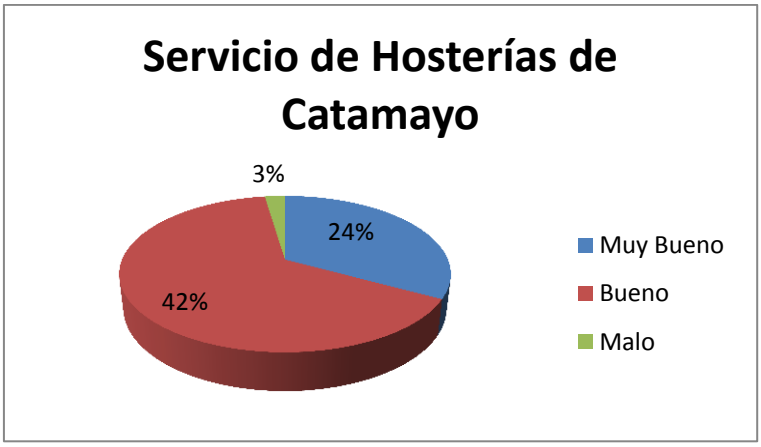
9. ¿QUÉ OPINIÓN LE MERECE EL SERVICIO DE ESTAS HOSTERÍAS?

CUADRO N° 10

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy Bueno	97	24%
Bueno	169	42%
Malo	10	3%
TOTAL	**276**	**69%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 9



INTERPRETACIÓN

De las 276 personas que han utilizado los servicios de las hosterías, el 42% manifestaron que el servicio que prestan es de buena calidad, el 24% que es muy bueno y un 3% que es malo.

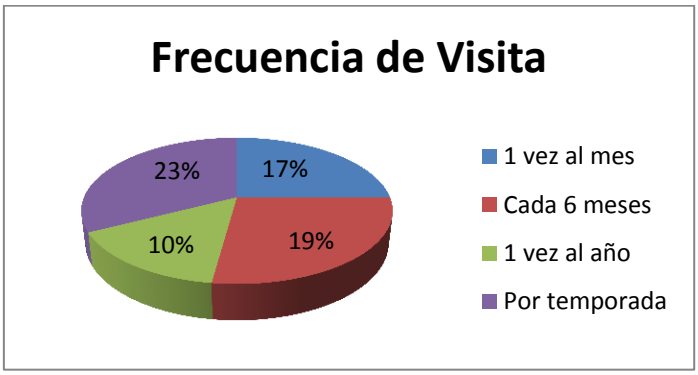
10. ¿CON QUÉ FRECUENCIA ACUDE A ESTOS CENTROS DE RECREACIÓN?

CUADRO N° 11

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez al mes	69	17%
Cada 6 meses	75	19%
1 vez al año	41	10%
Por temporada	91	23%
TOTAL	**276**	**69%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 10



INTERPRETACIÓN

De las 276 personas el 23% visita estos lugares por temporada, el 19% cada 6 meses, el 17% una vez al mes y un 10% una vez al año.

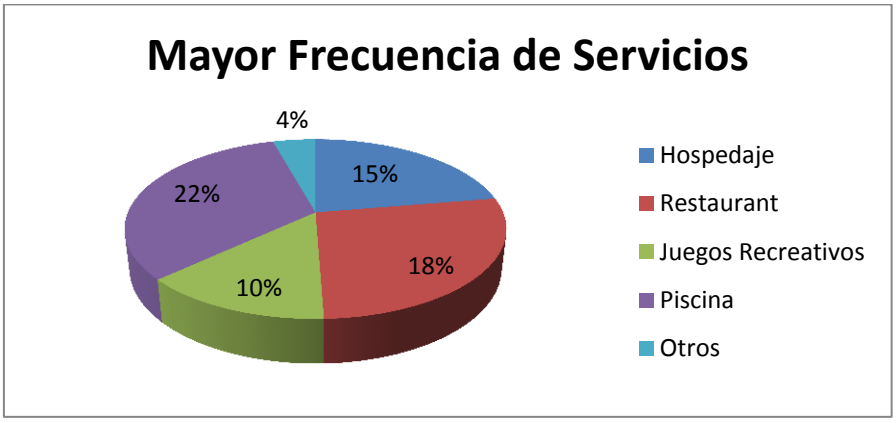
11. ¿QUÉ SERVICIOS UTILIZA CON MAYOR FRECUENCIA?

CUADRO N° 12

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hospedaje	61	15%
Restaurant	73	18%
Juegos Recreativos	38	10%
Piscina	89	22%
Otros	15	4%
TOTAL	**276**	**69%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 11



INTERPRETACIÓN

Las 276 personas dieron a conocer que el 22% acuden al sitio por las piscinas, el 18% por los restaurantes, el 15% por el hospedaje, el 10% por los juegos recreativos y el 4% por los demás atractivos (canchas deportivas, parqueadero, etc.) que tienen estas hosterías.

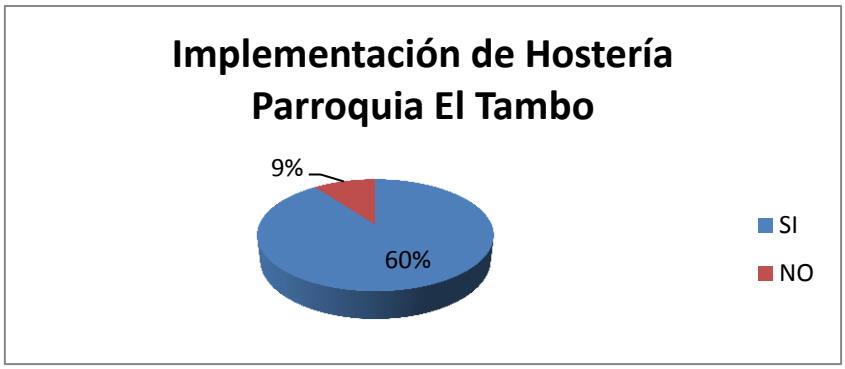
12. ¿ESTARÍA DISPUESTO A UTILIZAR LOS SERVICIOS DE UNA HOSTERÍAEN LA PARROQUIA EL TAMBO?

CUADRO N° 13

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	239	60%
NO	37	9%
TOTAL	**276**	**69%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 12



INTERPRETACIÓN

De las 276 personas el 60% manifestaron que si utilizarían los servicios de la hostería si se implementara en la Parroquia El Tambo, y tan solo un 9% no utilizaría los servicios de la hostería.

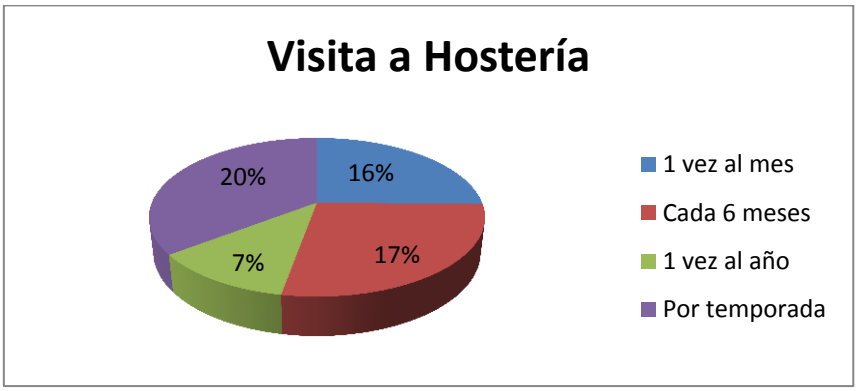
13. ¿CADA QUÉ TIEMPO VISITARÍA ESTE LUGAR?

CUADRO N° 14

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez al mes	64	16%
Cada 6 meses	67	17%
1 vez al año	27	7%
Por temporada	81	20%
TOTAL	**239**	**60%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 13



INTERPRETACIÓN

De las 239 personas que les gustaría la idea de una nueva hostería en la Parroquia El Tambo, el 20% visitaría este lugar por temporada, el 17% cada 6 meses, el 16% una vez al mes y un 7% una vez al año.

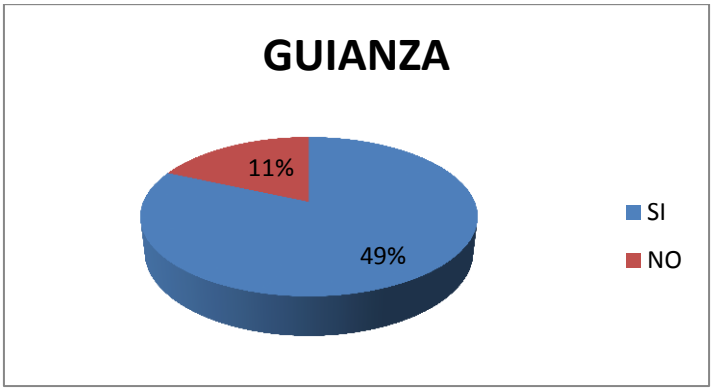
14. ¿UTILIZARÍA EL SERVICIO DE GUIANZA TURÍSTICA, EL CÚAL TENDRÁ UN COSTO APROXIMADO DE 10.00 DÓLARES?

CUADRO N° 15

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
SI	195	49%
NO	44	11%
TOTAL	**239**	**60%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 14



INTERPRETACIÓN

De las 239 personas que visitarían la hostería, el 49% que corresponde a 195 personas si utilizarían el servicio de guianza a diferencia del 11% restante que equivale a 44 personas no harían uso del servicio de guianza.

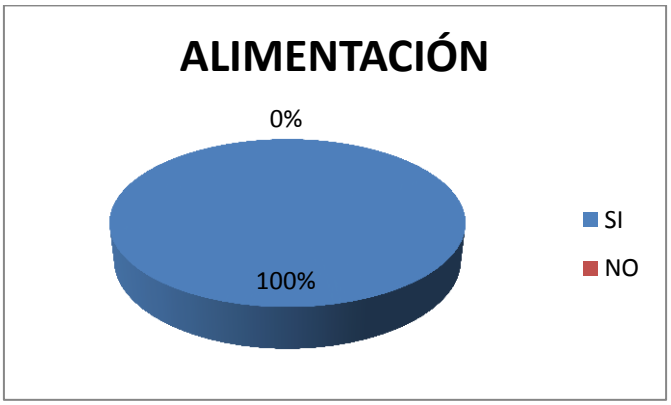
15. ¿CONSUMIRÍA ALIMENTOS QUE SE PREPAREN EN LA HOSTERÍA?

CUADRO N° 16

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
SI	239	60%
NO	0	0%
TOTAL	**239**	**60%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 15



INTERPRETACIÓN

De las 239 personas que corresponden al 100% al momento que visitarían la hostería si consumirían los alimentos que en la hostería se prepararían.

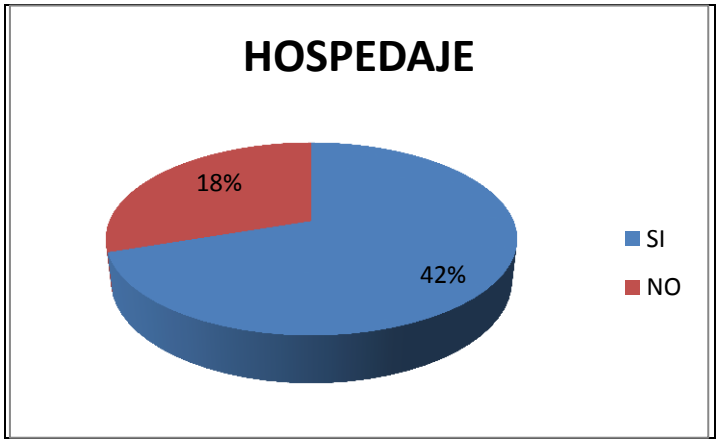
16. ¿EN LAS VISITAS QUE REALICE A LA HOSTERÍA SE HOSPEDARÍA?

CUADRO N° 17

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
SI	167	42%
NO	72	18%
TOTAL	**239**	**60%**

FUENTE: CIUDADANÍA DEL CANTÓN LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 16



INTERPRETACIÓN

De las 239 personas encuestadas, el 42%que representa a 167 personas si se hospedarían en la hostería mientras que el 18% que equivale a 72 personas no harían uso del servicio de hospedaje.

f.2. ENCUESTAS APLICADAS A LOS OFERTANTES DEL CANTÓN CATAMAYO.

De acuerdo al registro del Ministerio de Turismo en el cantón Catamayo existeun total de seis ofertantes, que se dedican a las actividades de hospedaje, por tal motivo la encuesta que a continuación se presenta están dirigidas a los dueños o administradores de las hosterías: Buganvillas, Rosal del Sol, Aguamanía, Bella Vista, Campo Alegre y los Almendros.

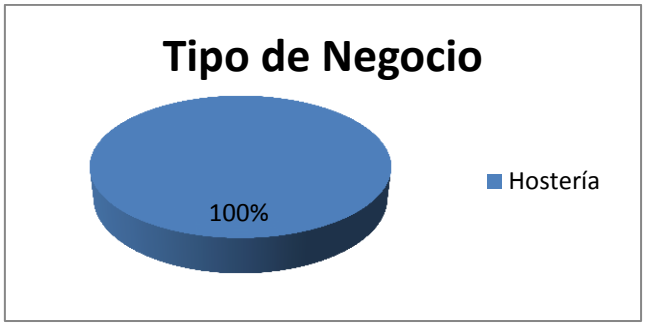
1. ¿QUÉ TIPO DE NEGOCIO POSEE?

CUADRO N° 18

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
Hostería	6	100%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 17



INTERPRETACIÓN

Del total de ofertantes que existen en el cantón Catamayo se puede concluir que de los 6 entrevistados que corresponde al 100% manifestaron que sus locales comerciales se clasifican en Hosterías de acuerdo al Ministerio de Turismo.

2. ¿CUÁLES SON LOS SERVICIOS QUE PRESTA SU EMPRESA HOTELERA?

CUADRO N° 19

HOSTERÍAS	SERVICIOS
Hostería Aguamanía	Hospedaje, Bar-Restaurant, Parque Acuático (piscinas, Toboganes, Turco, Sauna, Hidromasaje), Salón de Eventos, Canchas Deportivas, Parqueadero.
Hostería y Restaurant Las Buganvillas	Hospedaje, Bar y Restaurant, Piscina y Balneario Natural, Área de Camping, Canchas Deportivas y Mini Zoológico, Parqueadero.
Hostería Bella Vista	Hospedaje, Piscina, Bar-Restaurant, Canchas de Voly, Mesas de Pin-Pon, Salas de Conferencia, Parqueadero.
Hostería-Restaurant Rosal del Sol	Hospedaje, Piscina-Bar, Restaurant, Sala de Eventos, Estacionamiento, Lavandería, Cambio de Moneda Extranjera, Parqueadero.
Hostería Campo Alegre	Hospedaje, Juegos Infantiles, Canchas Deportivas, Piscina, Baño turco y sauna, Juegos de Salón, Restaurant, Parqueadero.
Hostería Los Almendros	Hospedaje, Restaurant, Sala de Convenciones, Piscina-Tobogán, Baño Turco, Canchas Deportivas, juegos Infantiles, Parqueadero.

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

INTERPRETACIÓN

Los servicios que prestan las hosterías de Catamayo en su mayoría poseen los atractivos básicos que deben tener estos lugares para la recreación, distracción y relajación tanto para niños como adultos.

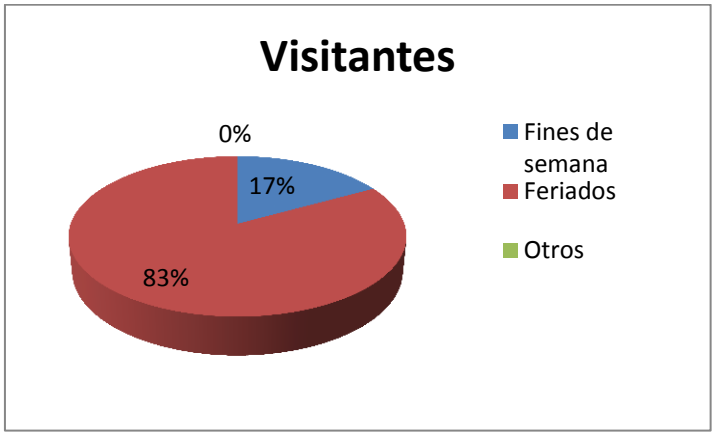
3. ¿EN QUÉ TEMPORADAS ACUDE MAYOR CANTIDAD DE VISITANTES?

CUADRO N° 20

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
Fines de semana	1	17%
Feriados	5	83%
Otros	0	0%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 18



INTERPRETACIÓN

En lo referente a la llegada de los visitantes a estos centros recreativos, el 83% manifestaron que los visitantes llegan con mayor frecuencia en feriados, mientras que el 17% expresó que hay mayor cantidad de visitantes los fines de semana.

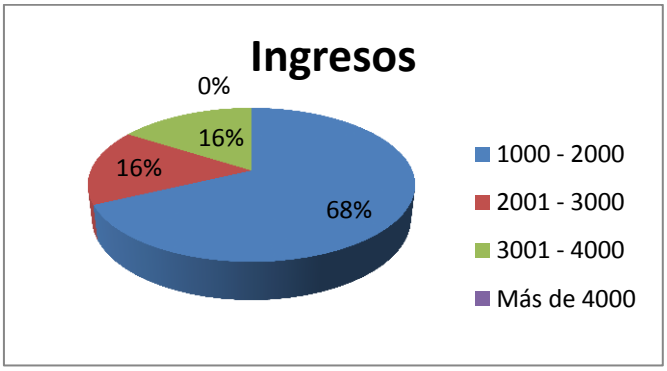
4. ¿CUÁL ES SU INGRESO LIQUIDO PROMEDIO MENSUAL POR LOS SERVICIOS QUE PRESTA SU HOSTERÍA?

CUADRO N° 21

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
1000 - 2000	4	68%
2001 - 3000	1	16%
3001 - 4000	1	16%
Más de 4000	0	0%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 19



INTERPRETACIÓN

El cuanto al ingreso mensual de los ofertantes el 68% respondió que su ingreso está entre los 1.000 y 2.000 dólares, un 16% que su ingreso está entre los 2.001 y 3.000 dólares, y el 16% restante manifestó que su ingreso mensual va de 3.001 a 4.000 dólares.

5. ¿CUÁNTAS PERSONAS EN PROMEDIO VISITAN SU EMPRESA AL MES?

CUADRO N° 22

HOSTERÍAS	FRECUENCIA MENSUAL
Hostería Aguamanía	1500
Hostería Los Almendros	600
Hostería y Restaurant Las Buganvillas	400
Hostería y Restaurant Rosal del Sol	300
Hostería Bella Vista	120
Hostería Campo Alegre	15
TOTAL	**2935 Visitantes**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

INTERPRETACIÓN

En lo concerniente al número de visitantes en promedio mensual podemos decir que en la Hostería Aguamanía existe mayor visita, seguida de la Hostería Los Almendros, a continuación se encuentra la Hostería y Restaurant Las Buganvillas así mismo se encuentran las Hostería y Restaurant Rosal del Sol y la Hostería Bella Vista y en menor proporción esta la Hostería Campo Alegre.

6. ¿QUÉ PRECIO TIENE LOS SERVICIOS QUE OFRECE SU EMPRESA?

CUADRO N° 23

HOSTERÍAS	ENTRADA	ALIMENTACIÓN	HOSPEDAJE
Hostería Aguamanía	Adultos y Niños = $3,00	Varía de acuerdo al plato	$18,00 -$22,50
Hostería Los Almendros	Adultos y Niños =$1,00	Varía de acuerdo al plato	$10,00 - $15,00
Hostería Y Restaurant Las Buganvillas	Adultos =$1,00 y Niños =$0,50	Varía de acuerdo al plato	$10,00
Hostería y Restaurant Rosal del Sol	Adultos y Niños = $3,00	Varía de acuerdo al plato	$22,40 - $33,60
Hostería Bella Vista	Adultos=2,00, Niños= $1,00	Varía de acuerdo al plato	$10,00
Hostería Campo Alegre	Adultos y Niños = $1,00	Varía de acuerdo al plato	$15,00 + IVA

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

INTERPRETACIÓN

Podemos determinar que el precio de los servicios de hospedaje, restaurant y entrada que ofrecen la Hostería y Restaurant Rosal del Sol y la Hostería Aguamanía son más elevados en relación con los demás establecimientos existentes.

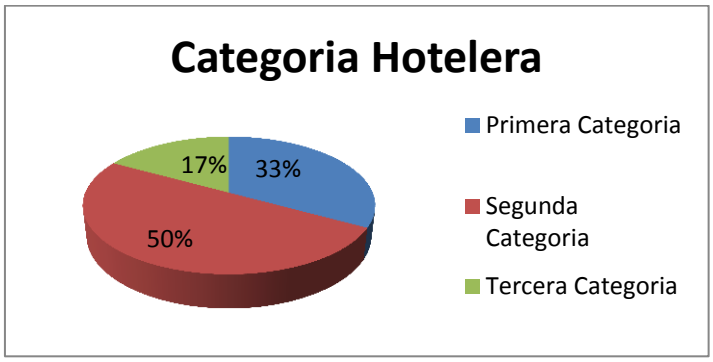
7. ¿QUÉ CATEGORÍA HOTELERA TIENE ACTUALMENTE?

CUADRO N° 24

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
Primera Categoría	2	33%
Segunda Categoría	3	50%
Tercera Categoría	1	17%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 20



INTERPRETACIÓN

El 33% dijeron que sus negocios en la actualidad se encuentran en primera categoría, el 50% que están ubicados en segunda categoría y el 17% restante se encuentra en tercera categoría.

8. ¿ESTÁ REGISTRADO ESTE ESTABLECIMIENTO HOTELERO A ALGUNA CÁMARA, INSTITUCIÓN DE CONTROL O GREMIO?

CUADRO N° 25

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
SI	6	100%
NO	0	0%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 21

INTERPRETACIÓN

El 100% manifestaron que sus negocios en la actualidad están registrados al Ministerio de Turismo de Loja.

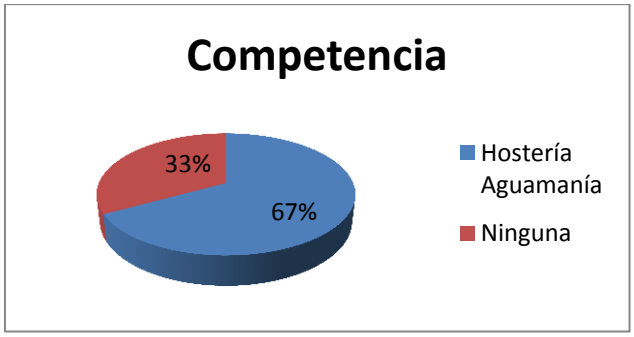
9. ¿A SU CONSIDERACIÓN CUÁL ES SU MAYOR COMPETENCIA?

CUADRO N° 26

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
Hostería Aguamanía	4	67%
Ninguna	2	33%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 22



INTERPRETACIÓN

El 67% que representa a 4 ofertantes concordaron que su mayor competencia es la Hostería Aguamanía y el restante 33% manifestaron que no tienen competencia.

10. ¿QUÉ MEDIO DE COMUNICACIÓN UTILIZA CON MAYOR FRECUENCIA PARA DAR A CONOCER SU EMPRESA?

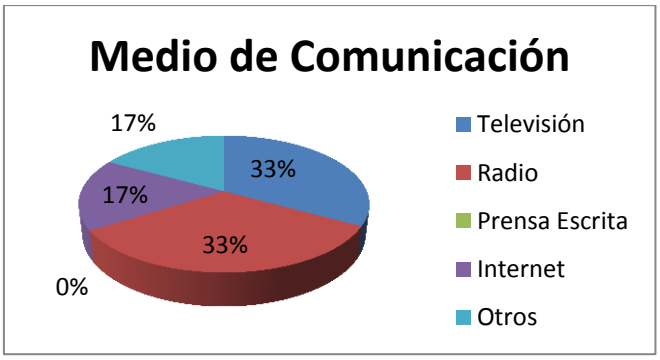
CUADRO N° 27

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
Televisión	2	33%
Radio	2	33%
Prensa Escrita	0	0%
Internet	1	17%
Otros	1	17%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 23



INTERPRETACIÓN

De las 6 entrevistas realizadas a los propietarios de las diferentes hosterías el 33% utilizan la televisión como medio de comunicación para dar a conocer su empresa, de igual manera con un 33% en la radio, y un 17% a través del internet y el otro 17% por otros medios.

11. ¿USTED OFRECE PROMOCIONES A SUS CLIENTES?

CUADRO N° 28

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
SI	6	100%
NO	0	0%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 24

INTERPRETACIÓN

Los 6 ofertantes de las Hosterías que equivale al 100% si realizan promociones a sus clientes, las mismas que están encaminadas a descuentos corporativos que van desde el 5% y 20 % de descuento.

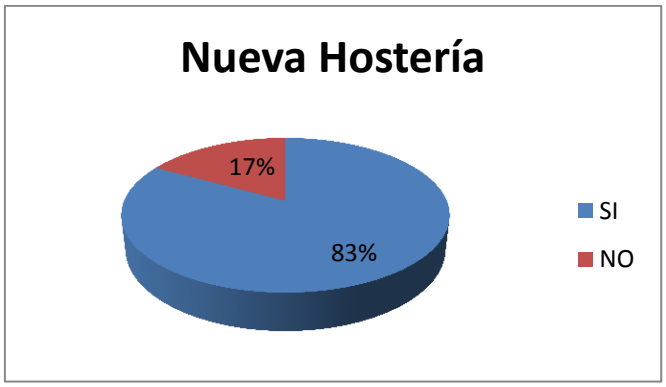
12. ¿ESTÁ DE ACUERDO CON LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA EL TAMBO?

CUADRO N° 29

VARIABLE	FRECUENCIA	TOTAL
SI	5	83%
NO	1	17%
TOTAL	**6**	**100%**

FUENTE: OFERTANTES HOSTERÍAS CANTÓN CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

GRÁFICO N° 25



INTERPRETACIÓN

Del los 6 oferentes entrevistados el 83% que corresponde a 5 personas están de acuerdo de que en la Parroquia El Tambo se implemente una hostería, mientras que el 17% que representa a 1 ofertante considera que no se debería crear.

DISCUSIÓN

g. DISCUSIÓN

g.1. ESTUDIO DE MERCADO

Al iniciar un proyecto el estudio de mercado es un elemento fundamental debido a que proporciona la información relevante para establecer la oferta y la demanda y de esta manera conocer el comportamiento de una determinada población donde los requerimientos de hoy, pueden no ser las necesidades del mañana.

Es por ello que el presente estudio de mercado permitió determinar nuestro posible mercado, después de esto fijar una muestra representativa por medio de la cual conoceremos el comportamiento hacia el servicio, descubrir nuevas oportunidades comerciales y solucionar todos los problemas que la situación exige y de acuerdo a los resultados obtenidos determinar si el proyecto es factible o no.

Para la determinación de demanda actual, potencial y posteriormente la demanda real o efectiva, es preciso aplicar encuestas destinadas a las poblaciones de los cantones de Loja y Catamayo, así mismo una entrevista a los dueños o administradores de las Hosterías que se dedican a las mismas actividades; es decir el mercado oferente.

g.1.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El segmento meta al que se dirige el negocio es: Hombres y Mujeres entre 18 y 66 añosde edad, que se encuentren sometidos a constantes presiones lo cual les genere estrés.

g.1.2. CARACTERÍSTICAS DEL USUARIO

La demanda del servicio de Hosterías se estableció tomando en cuenta el lugar de procedencia de los pobladores del cantón Loja y cantón Catamayo.

g.1.3. DETERMINACIÓN DE LAS VISITAS PERCAPITA

El número de veces que una persona hace uso de un servicio o en este caso visita la Hostería, se denomina visitas per cápita (por cabeza); es por ello que se requirió determinar el promedio de asistencia por año, para lo cual al presente análisis se lo calculó en base a la información que se obtuvo en la pregunta número trece de las encuestas realizadas a las poblaciones de los cantones de Loja y Catamayo. Cabe recalcar que para el resultado de la cantidad anual por temporada se multiplicó por cuatro, debido a que en este parámetro se tomó en cuenta las temporadas de carnaval, romería que se realiza en el Cantón Catamayo, vacaciones escolares régimen sierra y fin de año.

CUADRO N° 30

VARIABLES	FRECUENCIA	TIEMPO	CANTIDAD ANUAL
Una vez al mes	64	12	768
Cada 6 meses	67	2	134
1 vez al año	27	1	27
Por temporada	81	4	324
TOTAL	**239**		**1253**

FUENTE: CUADRO 14
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

CUADRO N° 31

FRECUENCIA DE VISITAS ANUALES	VISITANTES	VISITAS ANUALES POR PERSONA
1253	239	5

FUENTE: CUADRO N° 30
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.1.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para analizar la demanda en el presente proyecto, se encuestó a las poblaciones de los cantones de Loja y Catamayo (datos INEC) siendo para la Demanda Total una muestra de 399 encuestas.

En cuanto a la demanda podemos decir que la misma está representada por las poblaciones interesadas en hacer uso de este servicio.

g.1.4.1DEMANDA ACTUAL

La demanda actual corresponde a aquellas personas que contestaron en la encuesta que si realizan actividades de tipo recreativo. Ver cuadro N. 6 de la encuesta que se realizó a las poblaciones de Loja y Catamayo.

CÁLCULO DE LA DEMANDA ACTUAL

Demanda Actual = Total Encuestas – N° de encuestados que no realizan actividades de tipo recreativo.

Demanda Actual = 399 – 71

Demanda Actual = 328

Demanda Actual = 82%

CUADRO N° 32

DEMANDA ACTUAL DE LA MUESTRA

TOTAL DE ENCUESTAS	NO REALIZAN ACTIVIDADES RECREATIVAS	DEMANDANTES ACTUAL	PORCENTAJE
399	**71**	**328**	**82%**

FUENTE: CUADRO N° 6
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para la obtención de la demanda actual restamos del total de encuestas, es decir de 399 el número de habitantes que no realizan actividades de tipo recreativo, resultando así la demanda actual de 328 personas que nos representa el 82%.

g.1.4.2. DEMANDA POTENCIAL

Para determinar el tipo la demanda potencial se preguntó en la encuesta qué opinión le merece el servicio que prestan las Hosterías del Cantón Catamayo. Ver cuadro 10.

CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL

Demanda Potencial = Demanda Actual – N° de personas satisfechas con el servicio que prestan las Hosterías del Cantón Catamayo

Demanda Potencial = 328 – 97

Demanda Potencial = 231

Demanda Potencial = 58%

CUADRO N° 33

DEMANDA POTENCIAL DE LA MUESTRA

DEMANDA ACTUAL	SATISFECHOS CON LOS SERVICIOS DE OFERTANTES	DEMANDANTES POTENCIAL	PORCENTAJE
328	**97**	**231**	**58%**

FUENTE: CUADRO N° 10
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para obtener la demanda potencial se restode las 328 encuestas el número de personas que están satisfechos con los servicios de los ofertantes que es de 97 personas, dando una demanda de 231 que equivale al 58% del total de los 399 encuestados, cabe aclarar que para determinar el número de personas satisfechas se baso en la opinión que proporcionaron sobre el servicio que brindan las Hosterías como son: muy bueno, bueno o malo, considerando la opción muy bueno como persona de satisfacción.

g.1.4.3. DEMANDA REAL O EFECTIVA

Para el cálculo de la demanda real o efectiva se realizó en la encuesta la siguiente pregunta, ¿estaría dispuesto a utilizar los servicios de una hostería en la parroquia el Tambo? Resultados en cuadros N° 13.

CÁLCULO DE LA DEMANDA REAL O EFECTIVA

Demanda Real = Demanda Potencial – N° de personas que no utilizarían los servicios.

Demanda Real = 231 – 37

Demanda Real = 194

Demanda Real = 49%

CUADRO N° 34

DEMANDA REAL O EFECTIVA DE LA MUESTRA

DEMANDA POTENCIAL	N° DE PERSONAS QUE NO UTILIZARAN LOS SERVICIOS	DEMANDANTES REAL O EFECTIVA	PORCENTAJE
231	**37**	**194**	**49%**

FUENTE: CUADRO N° 12 y 14
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para determinar la demanda real o efectiva se restó de las 231 encuestas el número de personas que no les gustaría utilizar los servicios de la nueva Hostería que son 37, obteniendo una demanda de 194 encuestados que representa el 49% del total de las 399 encuestas.

A continuación determinamos el total de visitas a la Hostería en el año, para ello se multiplica la demanda real o efectiva por el número de visitas promedio por persona que es de 5, obteniendo un total de visitas.

CUADRO N° 35

CUADRO EXPLICATIVO DE LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO

AÑOS DE VIDA ÚTIL	POBLACIÓN POR PERSONA	DEMANDANTES ACTUAL 82%	DEMANDANTES POTENCIAL 58%	DEMANDANTES REAL 49%	VISITAS PERCAPITA ANUAL	DEMANDA FUTURA VISITAS
0	126225	103505	60033	29416	5	147080
1	128371	105264	74455	62902	5	314509
2	130553	107054	75721	63971	5	319855
3	132773	108873	77008	65059	5	325293
4	135030	110724	78317	66165	5	330823
5	137325	112607	79649	67289	5	336447
6	139660	114521	81003	68433	5	342166
7	142034	116468	82380	69597	5	347983
8	144448	118448	83780	70780	5	353899
9	146904	120461	85204	71983	5	359915
10	149401	122509	86653	73207	5	366034

FUENTE: CUADRO N° 30, 31, 32 Y 33
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para facilitar el cálculo en la columna de población se procede: al total de la población del cantón Loja (110,657) más el total de población del cantón Catamayo (15,568) dando el total de la población de 18 a 66 años de edad (126,225).

g.1.5.ESTUDIO DE LA OFERTA

Dela investigación realizada en la Parroquia El Tambo concretamente no existen hosterías o complejos turísticos, por tal motivo en este estudio se refiere a la zona poblada más cercana, es decir, Catamayo donde existen variedad de lugares donde se realizan actividades de tipo recreativo.

Específicamente se han identificadoseis hosterías que corresponden al mayor índice de afluencia turística, así como reconocimiento local y nacional, estas son:

- ✓ Hostería Aguamanía
- ✓ Hostería Los Almendros
- ✓ Hostería y Restaurant Las Buganvillas
- ✓ Hostería Bella Vista
- ✓ Hostería Campo Alegre
- ✓ Hostería y Restaurant Rosal del Sol

Se puede decir que las características de estas hosterías son muy similares ya que todas lo buscan es el relax de todos sus visitantes.

En lo referente a las instalaciones de los distintos oferentes, las edificaciones no son de gran tamaño con un máximo de 3 a 4 personas por habitación. Cuentan además con piscinas, algunas de ellas incluso ofrecen servicios de

sauna, turco e hidromasaje, además de restaurant, así como también áreas de recreación.

En cuanto al tiempo de servicio de estas hosterías la mayoría lleva más de cinco años en el mercado, a diferencia de una sola que solo tiene tres años de vida, tiempo suficiente que les ha servido para adquirir experiencia y poder conocer las preferencias de los clientes, siendo esta una gran ventaja para los ofertantes porque pueden ajustar sus servicios a las exigencias de los visitantes con mayor facilidad sin dejar de lado la competitividad.

g.1.5.1. DETERMINACIÓN DE LA OFERTA

Para el cálculo de la oferta, se basó en la entrevista aplicada a los seis oferentes de la cual, obtuvimos la siguiente información:

CUADRO N° 36

HOSTERÍAS	VISITAS MENSUALES	VISITAS ANUALES
Hostería Aguamanía	1500	18000
Hostería Los Almendros	600	7200
Hostería y Restaurant Las Buganvillas	400	4800
Hostería y Restaurant Rosal del Sol	300	3600
Hostería Bella Vista	120	1440
Hostería Campo Alegre	15	180
TOTAL	**2935**	**35220**

FUENTE: CUADRO N° 22
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para calcular el total de visitas anuales se multiplicó el promedio de visitas mensuales de cada una de las hosterías por doce meses, dando un total de 35,220 visitantes por año; cuyo valor al mismo tiempo fue dividido para el número de ofertantes, del cual se obtuvo un promedio anual de 5,870 personas.

CUADRO N° 37

AÑO	OFERTA		
	N° HOSTERÍAS	VISITAS ANUAL	PROMEDIO ANUAL DE PERSONAS
2011	6	35220	5870

FUENTE: CUADRO N° 36
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.1.5.2. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

De acuerdo a los registros obtenidos del Ministerio de Turismo, se pudo constatar que la tasa de crecimiento anual de alojamiento es del 4.14%, porcentaje que nos servirá para poder determinar lo relacionado a la oferta futura que tendrá el servicio en el mercado.

FÓRMULA:

$$m = K(1+i)^n$$

NOMENCLATURA: m = Oferta Futura
K = Oferta Inicial
i = Tasa de Crecimiento
n = Número de Períodos

$m = K(1+i)^n$
$m = 20112(1+4.14\%)^1$
$m = 20112(1.0414)^1$
$\boldsymbol{m = 20945}$

CUADRO N° 38

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	OFERTA
0	20112
1	20945
2	21812
3	22715
4	23655
5	24634
6	25654
7	26716
8	27822
9	28974
10	30174

FUENTE: CUADRO N° 37
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.1.5.3.ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA / DEMANDA INSATISFECHA

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

Para la estimación de la demanda No Satisfecha se realiza un balance entre la demanda y la oferta proyectada, lo cual se demuestra en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 39

DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS DE VIDA ÚTIL	DEMANDA REAL 49%	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	29416	20112	9304
1	62902	20945	41957
2	63971	21812	42159
3	65059	22715	42344
4	66165	23655	42509
5	67289	24634	42655
6	68433	25654	42779
7	69597	26716	42880
8	70780	27822	42957
9	71983	28974	43009
10	73207	30174	43033

FUENTE: CUADRO N° 34 Y 38
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.1.6.CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

La hostería ofrecerá servicios de descanso y confort en un ambiente natural, con lo cual se pretende vincular a los turistas con la naturaleza, los servicios que se brindaran son: hospedaje, restaurant, piscina, turco, sauna, hidromasaje, sala de reuniones, servicio de internet, canchas deportivas, juegos recreativos, guianza, pesca deportiva, casilleros de seguridad y estacionamiento.

g.1.6.1 Servicio de Hospedaje: las instalaciones pretenden brindar mucha comodidad para el descanso ofreciéndole un entorno acogedor tanto en las habitaciones individuales, dobles y familiares muy acorde al entorno tradicional

y natural, es un lugar perfecto para la convivencia con el medio ambiente; en especial para personas que disfrutan de la naturaleza.

g.1.6.2 Alimentación: Además de ofrecer un excelente y reparador descanso en las noches en las cómodas habitaciones, se cuenta con el servicio de restaurante donde se podrá disfrutar de una amplia gama de comida tradicional como la preparación de la cecina, gallina criolla, cuyes, etc.

g.1.6.3 Piscina: Para el disfrute de los huéspedes, pueden acceder a la piscina de la Hostería, además del turco, sauna e hidromasaje.

g.1.6.4Servicio de Internet: Se proporcionará el servicio de Internet en el área social de la Hostería.

g.1.6.5Canchas Deportivas y Juegos Recreativos: para mayor diversión y distracción tanto de niños como adultos estarán las canchas de indor, basketboll, ecuabolly y juegos infantiles.

g.1.6.6Guianza: ofrecer a los visitantes personal con amplios conocimientos para que el turista, sea orientado, conducido, instruido y asistido a las caminatas por los lugares más relevantes de la parroquia como: la laguna de Pata del Diablo ubicada en el río Chapamarca a 400 metros de El Tambo.

g.1.6.7Pesca Deportiva: brindará a los turistas una actividad deportiva consistente en la captura de Peces con fines recreativos y no lucrativos, en contraposición a la pesca comercial.

g.1.6.8Casilleros de Seguridad: Ubicada en la recepción de la Hostería; aquí el huésped podrá dejar sus pertenencias de valor, este servicio estará incluido en la tarifa de hospedaje; es decir que todo huésped puede solicitarlo.

g.1.6.9Estacionamiento: La Hostería tendrá un espacio privado para estacionamiento de autos, para mayor comodidad de los huéspedes.

Además podrá el visitante conocer como es la elaboración artesanal de Pan siguiendo con la tradición ecuatoriana ofrecemos pan elaborado en la hostería en horno artesanal de barro y cocido con leña, los participantes aprenden su proceso de preparación para luego deleitarse de su obra con un exquisito chocolate caliente propicio para disfrutar de una de las actividades socio-económicas de la zona, también se realizara el tour del ordeño de ganado en fincas aledañas. Extracción de jugo de caña y beber jugo fresco de la misma después de una extenuante excursión será refrescante.

g.1.7. DETERMINACIÓN DEL PRECIO

El precio es la cantidad de dinero que un consumidor va a desembolsar para disfrutar de un bien o servicio que le proporcionara una satisfacción.

La fijación de precios por parte de la empresa es muy importante debido a que por ser una organización que está en etapa de introducción, debemos considerar aspectos como son: costos fijos y variables, margen de utilidad, competencia y calidad de los servicios. Por tal motivo al momento de hablar de precio, como empresa recientemente establecida se basara en los precios ya existentes en el mercado.

CUADRO N° 40

PRECIO DE LA COMPETENCIA

HOSTERÍAS	ENTRADA		HOSPEDAJE	
	ADULTOS	NIÑOS	HABITACIÓN SIMPLE	HABITACIÓN DOBLE
Hostería Aguamanía	$ 3,00	$3,00	$18,00	$22,50
Hostería Los Almendros	$1,00	$1,00	$10,00	$15,00
Hostería Y Restaurant Las Buganvillas	$1,00	0,50	$10,00	
Hostería y Restaurant Rosal del Sol	$3,00	$3,00	$22,40	$33,60
Hostería Bella Vista	$2,00	$1,00	$10,00	
Hostería Campo Alegre	$1,00	$1,00	$16,80	

FUENTE: Hosterías Cantón Catamayo
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Analizando el cuadro N° 40, se tiene que cada paquete promocional varía en su costo en un mínimo porcentaje, en base al precio de la competencia se tiene que los precios para los diferentes servicios de la hostería por persona son los siguientes:

PLAN DE PRECIOS DE LA HOSTERÍA
INGRESO A LA HOSTERÍA "EL VERDUM" **Precio: $ 5,00** Incluye: - Entrada - Servicios Recreativos (Piscina, sauna, turco, canchas deportivas, juegos, etc.)
SERVICIOS DE GUIANZA Y ALIMENTACIÓN **Precio Guianza: $ 10,00** Incluye: - Pesca deportiva - Elaboración de pan en horno de barro - Elaboración de jugo de caña en Trapiche - Caminata hacia la laguna conocida como Pata del Diablo **Precio Alimentación: $ 7,00 por plato** Incluye: - Desayuno - Almuerzo - Cena - Platos a la Carta
HOSPEDAJE **Precio: $ 30,00** Incluye: - Entrada - Servicios Recreativos (Piscina, sauna, turco, etc.) - Hospedaje - Desayuno, Almuerzo y Cena - Guianza (pesca, supervisión en la elaboración de pan y jugo de caña)

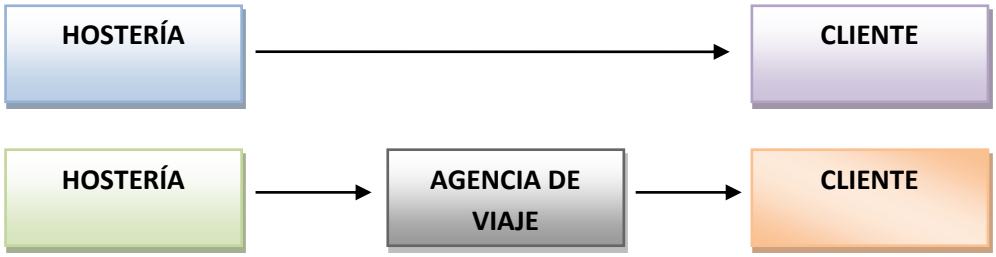
g.1.8. PLAZA

Se define como dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor).

Los canales de distribución son una pieza clave dentro de la actividad turística, cuyo objetivo es ofrecer información crítica al usuario adecuado, en el momento adecuado, en el sitio adecuado, para posibilitar la toma de decisión a la hora de adquirir un producto y permitir al consumidor realizar una reserva y cerrar la compra.

Para seleccionar el canal de distribución más adecuado para el servicio es necesario tomar en cuenta la cobertura de mercado que se pretende; el costo que se le irá incrementando al producto, debido a que cada nivel de intermediario le aumenta el precio al producto; y el costo que se debe elegir de uno u otro canal.Con dicha información el canal de distribución del proyecto quedaría estructurado de la siguiente manera:

CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Lo que indica que los clientes podrán acceder a los servicios de la Hostería en forma directa o a través de una agencia de turismo.

Así mismo el administrador de la empresa será el encargado de obtener contacto con las agencias de turismo, haciendo conocer los servicios que presta la Hostería, para poder entrar dentro de los paquetes que ofertan dichas agencias.

g.1.9. PUBLICIDAD

La publicidad tiene por objeto el estudio de los procedimientos más adecuados para la divulgación comercial de un servicio o producto.

Por tal motivo la publicidad utilizada será de tipo informativa, siendo un punto importante porque con esto se pretende informar al cliente sobre la misión y al mismo tiempo convencerlo de utilizar nuestros servicios y se lo hará a través de:

g.1.9.1Creación De Página Web Institucional

Con el objetivo de reforzar la marca y tomar presencia en la red se elaborará una página Web institucional que dispondrá de herramientas de gran utilidad como el vínculo de reservas; además un punto a recalcar es el hecho de que el establecimiento tendrá su propio correo institucional, para así darle mayor confiabilidad a los clientes.

A través de una página se enviará mensajes vía correo electrónico solo a las personas que soliciten información al ingresar a la página Web voluntariamente y acepten recibir periódicamente información sobre descuentos, promociones, tarifas por las diferentes temporadas, etc. Esta herramienta es de muy baja inversión, pues únicamente será información puntual diseñada y enviada por

Internet y de alta efectividad, pues quienes reciban la información serán precisamente quienes estén necesitando el servicio.

g.1.9.2Material impreso

Se diseñará una gama de folletos, trípticos, siendo las principales piezas gráficas que servirán para promocionar la Hostería y sus facilidades turísticas; los mismos serán distribuidos en las diferentes agencias de viajes, operadoras turísticas y hoteles de los cantones de Loja y Catamayo.

g.1.9.3Publicidad en medios de comunicación

Se llevará a cabo una campaña de lanzamiento en las principales radios de los cantones de Loja y Catamayo así dentro de las principales cadenas informativas tenemos los siguientes:

- Radio Boquerón
- Radio WG Milenio

g.2. ESTUDIO TÉCNICO

Culminado el Estudio de Mercado del servicio a ofrecer y de la materia prima se analizará con profundidad y objetividad con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacer funcionar la Hostería. La importancia de analizar el tamaño óptimo de la planta es para justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no soporte la demanda.

Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se pretende realizar un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

El Objetivo del estudio técnico es verificar si el servicio a ofrecer se puede llevar a cabo; si se cuenta con la materia prima adecuada, los equipos y herramientas necesarias e instalaciones óptimas para la generación del servicio.

El Estudio Técnico se divide en las siguientes áreas:

- Determinación del tamaño de la planta
- Estudios de ingeniería

g.2.1. TAMAÑO DE LA PLANTA

g.2.1.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO

El tamaño del presente proyecto se lo determinará en función a la demanda insatisfecha proyectada para los diez años de vida útil del proyecto, sin dejar de lado el espacio físico necesario para el adecuado funcionamiento de la hostería.

Para el buen desarrollo o funcionamiento de la hostería “El Verdum” se cuenta con un área de 2 hectáreas y media.

g.2.1.2. CAPACIDAD INSTALADA DEL SERVICIO

Para el proyecto se determinara la capacidad instalada del servicio con el resultado obtenido de la demanda insatisfecha para el primer año de vida útil que es de 9304 personas que corresponden al 100%; este porcentaje es muy difícil de alcanzarlo ya que siempre se presentan variaciones que impiden que el desarrollo de las actividades sean totalmente realizadas.

Por tal razón se procede a calcular la capacidad instalada con un porcentaje menor para la implementación de la hostería y de esta forma evitar futuras amenazas, para lo cual se determinó el 55.89% de la demanda insatisfecha.

Así tenemos que:

CUADRO N° 41

CAPACIDAD INSTALADA

HABITACIONES		NUMERO DE CAMAS DISPONIBLES	
		N° CAMAS	CAMAS DISPONIBLES
INDIVIDUALES	3	1	3
DOBLES	5	2	10
FAMILIARES	2	6	12
TOTAL			**25**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

CUADRO N° 42

TOTAL DISPONIBLES	DÍAS SEMANA	TOTAL SEMANA	AÑO	TOTAL DISP. AÑO
25	**4**	**100**	**52 SEMANAS**	**5200**

FUENTE: CUADRO N° 41
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para el presente proyecto, la capacidad instalada corresponde al 55.89% de la demanda insatisfecha que será de 5200 personas anuales en hospedaje, trabajando con una infraestructura de 3 habitaciones individuales, 5 habitaciones dobles y 2 habitaciones familiares.

Se considera que son 25 camas disponibles de dos plazas y de plaza y media por los 4 días de la semana y por 52 semanas al año, lo que da un total de 5200 personas al año que disfrutarían de los servicios de la hostería.

g.2.1.3. CAPACIDAD UTILIZADA

Se ha creído conveniente participar en el primer año con un 90% de la capacidad instalada y desde el segundo año en adelante con una capacidad instalada del 100%.

CUADRO N° 43

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
1	5200	93%	4836
2	5200	100%	5200
3	5200	100%	5200
4	5200	100%	5200
5	5200	100%	5200
6	5200	100%	5200
7	5200	100%	5200
8	5200	100%	5200
9	5200	100%	5200
10	5200	100%	5200

FUENTE: CUADRO N° 42
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.2.1.4. LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

La selección de la localización del proyecto se definió en dos ámbitos: el de la macro-localización donde se eligió la zona más atractiva para el proyecto y la micro-localización, que determinó el lugar específico donde se instalará el proyecto.

g.2.1.5. MACROLOCALIZACIÓN

Está relacionada con la ubicación de la hostería dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia tanto a nivel regional como nacional. La misma que para nuestro proyecto se ha determinado que será en la Parroquia El Tambo del Cantón Catamayo de la Provincia de Loja.

Para lo cual se debe determinar unos factores que permitan el normal funcionamiento de la empresa:

g.2.1.5.1 Transporte.- Corresponde al o los medios y costos de transporte necesarios para llegar y abastecer a la hostería.

g.2.1.5.2 Disponibilidad del personal capacitado.- Se relaciona a la mano de obra capacitada y especializada en cada función necesaria para la empresa, lo que genera que el trabajo a realizarse se lo haga con mayor eficiencia y efectividad.

g.2.1.5.3 Factores climáticos.- En cuanto al clima este es bastante agradable, debido a que su temperatura se encuentra entre 18 a 20 grados centígrados, no existen deslaves ni cambios bruscos de temperatura lo que evita realizar gastos mayores.

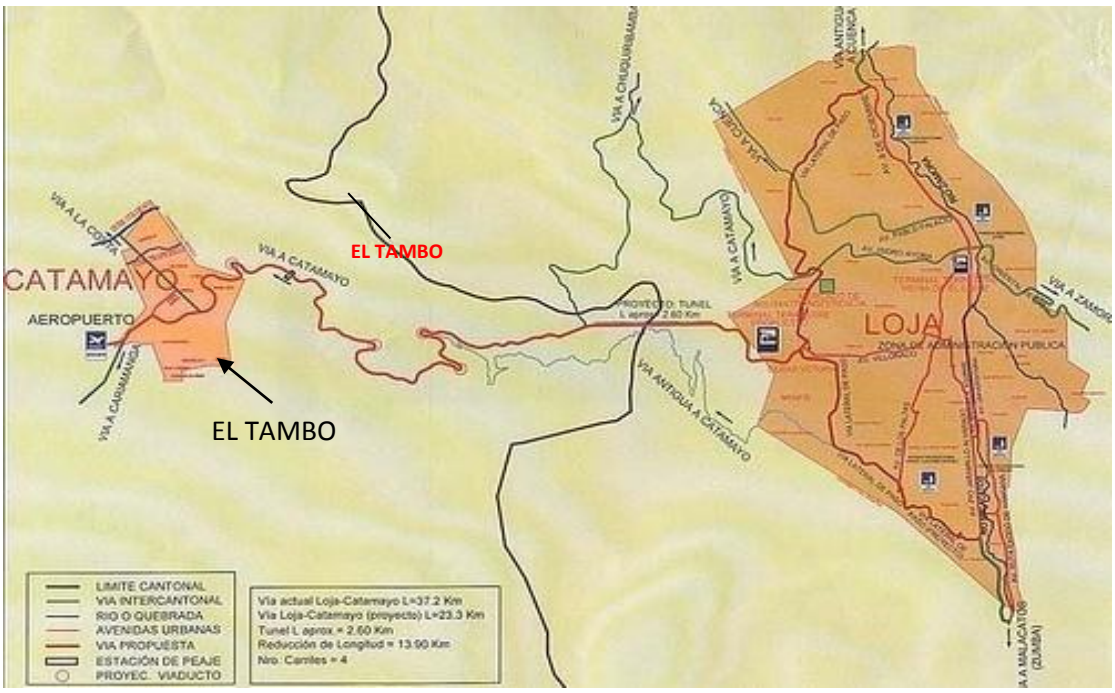
g.2.1.5.4 Servicios básicos.- La parroquia El Tambo donde se pretende ubicar la hostería cuenta con todos los servicios básicos indispensables para el desenvolvimiento de cualquier actividad, además de acceso a internet y líneas telefónicas.

g.2.1.5.5 Flora.- Es una zona con gran variedad de producción como: Tomate, pimiento, yuca, frejol, café, maíz, arveja, trigo, cebada, guineo, maní entre otros.

g.2.1.5.6 Fauna.- También existe aunque en poca escala ganado vacuno, porcino y aves de corral.

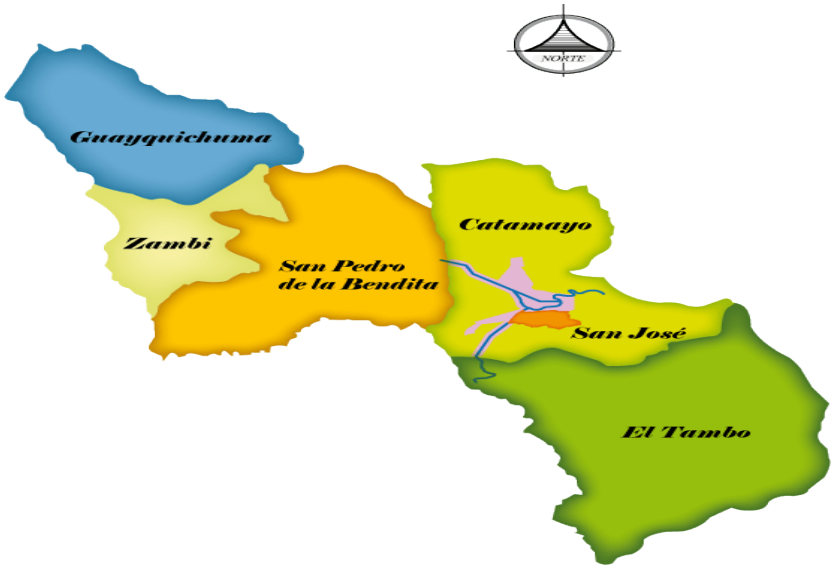
MAPA N° 1

CANTÓN LOJA - CATAMAYO



MAPA N° 2

DIVISIÓN POLÍTICA



g.2.1.6. MICROLOCALIZACIÓN

Un análisis exhaustivo de la región escogida para determinar la ubicación concreta del proyecto, en donde se llegó a determinar la provincia, la parroquia y la ubicación del terreno exacto.

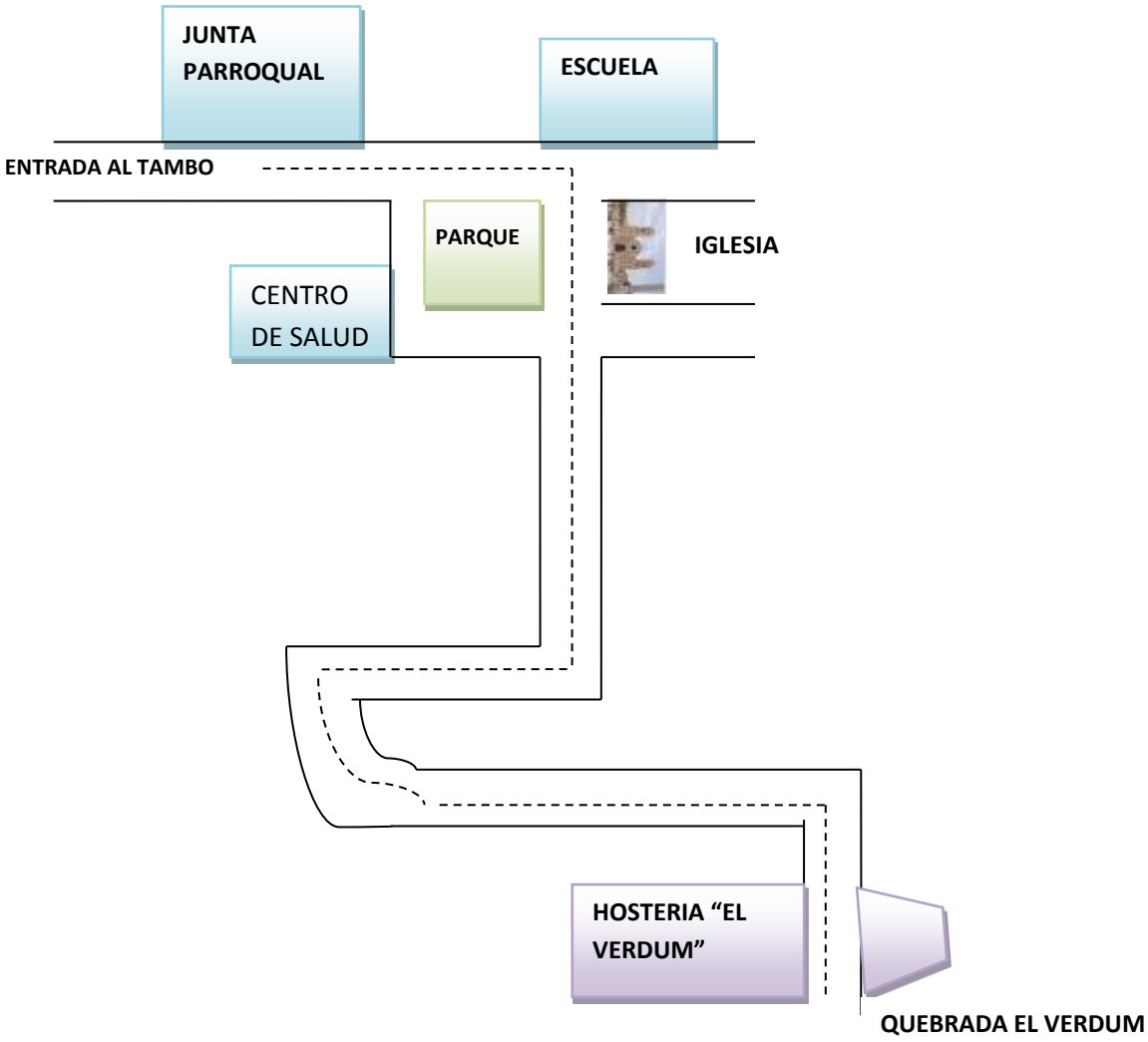
Tomando como referencia el tipo de empresa (hostería) que deseamos implementar y el servicio que se ofrece al cliente, se determinó que la mejor ubicación seria en la parroquia El Tambo perteneciente al cantón Catamayo de la provincia de Loja, cerca a la Quebrada El Verdum..

En lo referente al modo de llegada a la hostería se puede realizar a través de dos medios de transporte, las rancheras cuya ruta inicia en el cantón Catamayo hasta el barrio San Agustín perteneciente a la parroquiaen horarios de 5H00 AM hasta las 18H30 PM teniendo en cuenta que este medio sale cada hora. Y la otra forma de poder llegar al Tambo es por medio de la Cooperativa Catamayo Express que sale de la ciudad de Loja a las 5H00 PM y su llegada solo es hasta la parroquia a las 18H45 PM y su regreso es al día siguiente a las 6H00 AM.

GRÁFICO N° 26

MICROLOCALIZACIÓN DE LA HOSTERÍA

PARROQUIA EL TAMBO



La distancia que existe del centro de la parroquia hacia las instalaciones de la hostería "El Verdum" es de 1 km. 800 m, es decir a unos 10 minutos más de trayecto por la vía principal que conduce a los demás barrios de El Tambo.

g.2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

g.2.2.1. NECESIDADES DEL MERCADO – DISEÑO

En cuanto al diseño elaboramos el nombre, logotipo, horarios de atención, promociones, etc.

g.2.2.2 NOMBRE:

HOSTERÍA "EL VERDUM"

g.2.2.3 LOGOTIPO:

g.2.2.4 HORARIOS DE ATENCIÓN

La hostería cuenta con un horario de atención de 09h00 a 17h00 cuatro días a la semana para los servicios de piscina, sauna, turco, hidromasaje, juegos, etc. a excepción del hospedaje cuyo servicio será permanente durante las 24H00 del día.

g.2.2.5 NORMAS DE CONDUCTA PARA LOS VISITANTES

Para que su estadía sea segura y placentera los turistas tendrán que tomar en cuenta las siguientes reglas:

- ✓ No portar armas
- ✓ Colocar la basura en su lugar
- ✓ Preservar la naturaleza
- ✓ Cuidar las instalaciones de la hostería
- ✓ Respetar los horarios de comida establecidos los mismos que son:

  Desayuno de 08H00 a 08H30

  Almuerzo de 12H00 a 13H00

  Cena de 19H00 a 20H00
- ✓ El ingreso alsauna, turco e hidromasaje solo tiene una capacidad de 5 a 10 personas, no se los hace funcionar con pocas personas.
- ✓ Para utilizar el servicio de piscina, solamente se lo hará con terno de baño.

g.2.2.6 PROCESOS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

g.2.2.6.1 Proceso de Alojamiento

Para realizar el alojamiento a los turistas que tengan o no tengan reservaciones se desarrollará de manera educada, debemos establecer que existen dos tipos de turistas de aquellos que visitan directamente las instalaciones y de aquellos que reservan por medio de las agencias de turismo.

A continuación se describe el proceso de alojamiento de la Hostería:

- **Bienvenida del Cliente.-** Es el contacto en primera instancia por el personal de la empresa.
- **Recepción del Cliente.-**Receptan solicitudes de habitaciones o servicios que harán uso los turistas al ingreso a la hostería.
- **Entrega del Servicio.-** Se guía a los clientes a su respectiva habitación.
- **Control de Calidad.-**Se mide la calidad del servicio mediante un buzón de comentarios y sugerencias.
- **Despedida del Cliente.-** Es la parte final del proceso y se la realiza con el fin de medir el grado de satisfacción del cliente.

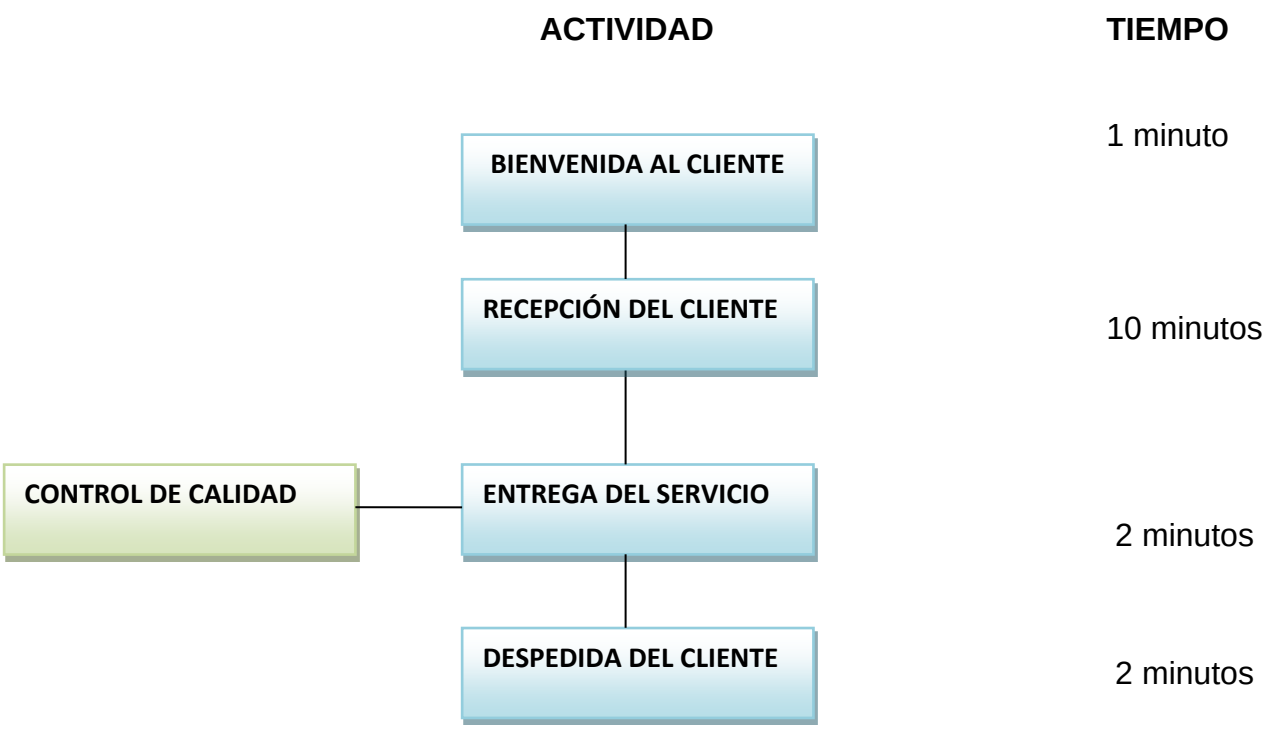
g.2.2.6.2 Proceso de Alimentación

- **Bienvenida del Cliente y Recepción del Pedido.-** Al ingresar el turista al restaurante se lo ubica en una mesa disponible, se le entrega el menú.
- **Control de Calidad.-** Se verifica las condiciones en que se encuentra la mesa la misma que debe contar con todos los utensilios y cubiertos respectivos.
- **Entrega del Pedido.-** Se entrega el pedido a la cajera/o quien lo lleva al encargado de la cocina.
- **Control de Calidad.**- Antes de la entrega del pedido al cliente se realiza un control para verificar que las condiciones de los ingredientes sean las adecuadas.

- **Entrega del Plato al Cliente.-** Una vez listo el plato el mesero lo lleva al cliente para su degustación.
- **Pago del Pedido.-** Se prepara la factura una vez que el cliente termina su plato la cajera entrega la factura al mesero quien lo lleva al cliente para su cancelación
- **Despedida del Cliente.-** Una vez cancelada la cuenta, se lo despide cordialmente con buenos augurios.

GRÁFICO N° 27

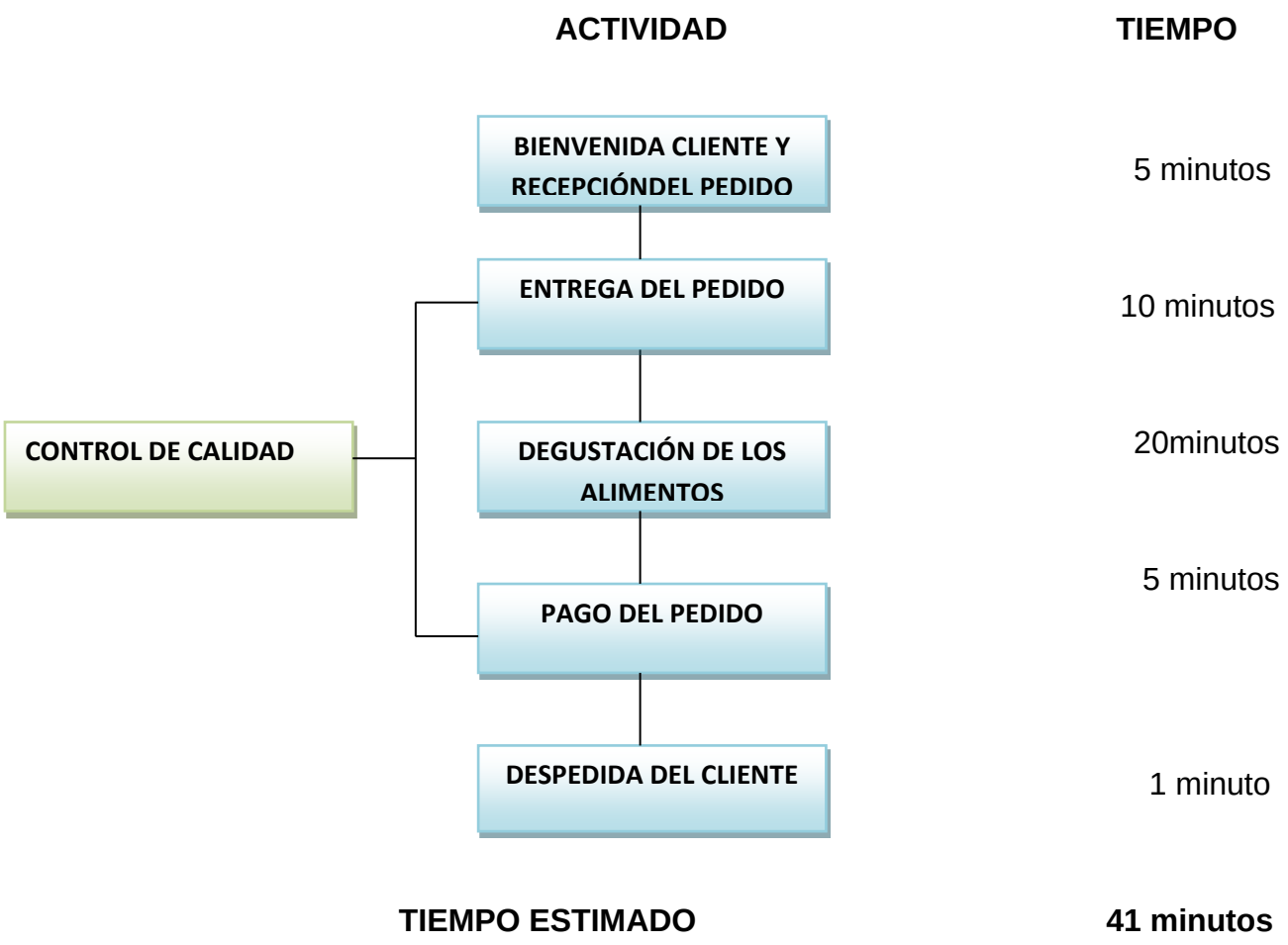
PROCESO DE GENERACIÓN DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE Y DIAGRAMA DE FLUJO DE LAS OPERACIONES



TIEMPO ESTIMADO 15 minutos

GRÁFICO N° 28

PROCESO DE GENERACIÓN DEL SERVICIO DE RESTAURANTE Y DIAGRAMA DE FLUJO DE LAS OPERACIONES



NOTA: No se registra tiempos para un servicio intangible para las demás actividades de la hostería, por ser servicios que no tienen tiempos específicos por lo que solo se consideró el restaurante y hospedaje.

g.2.2.7 DISTRIBUCIÓN HOSTERÍA “EL VERDUM”

Para el correcto ordenamiento de las diferentes áreas que intervienen en la prestación del servicio, contamos con una extensión de dos hectáreas y media, en donde 2425.68 M2 corresponde a construcción.

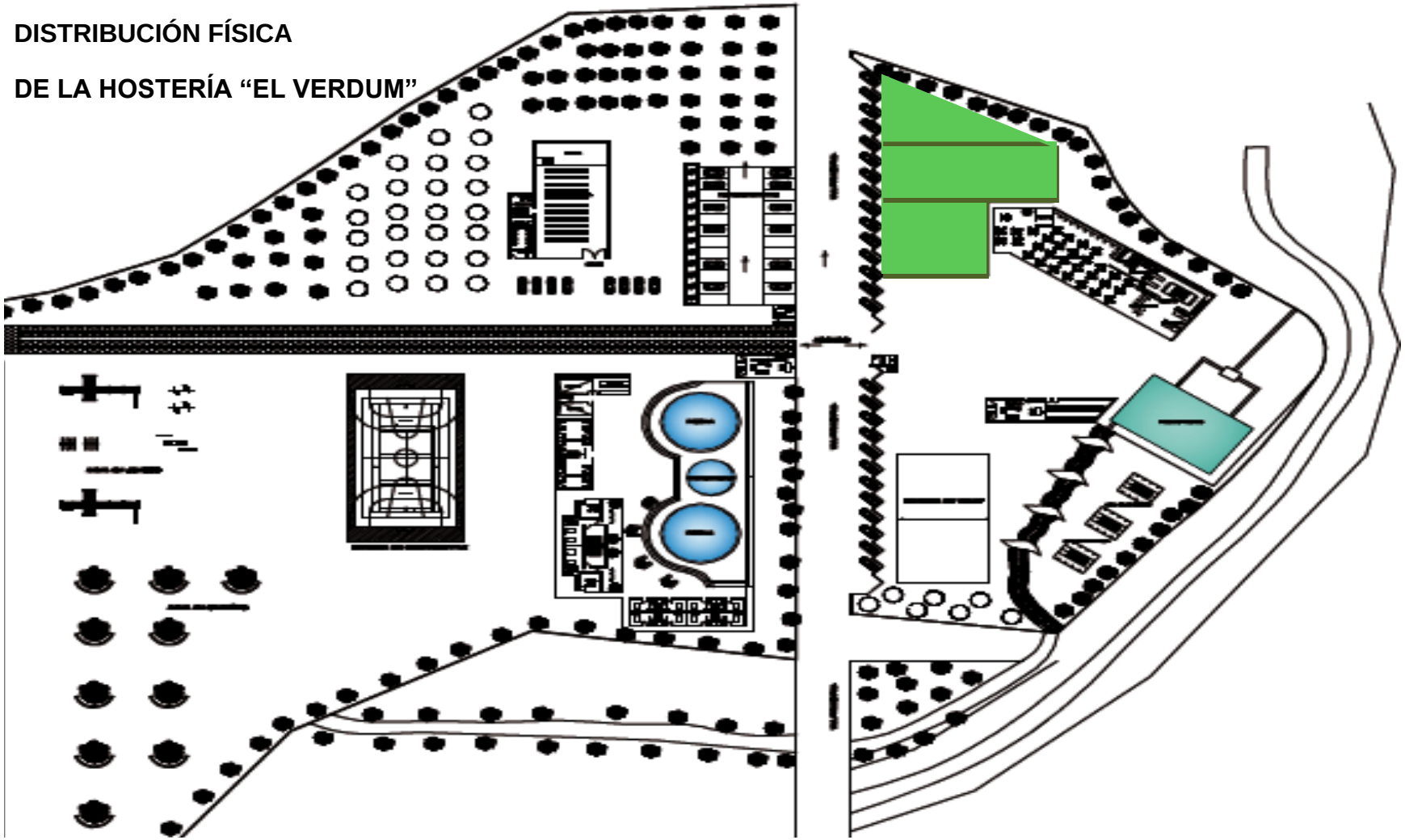
Al encontrarse el terreno dividido por la carretera existen dos espacios; en el cual en el área más extensa se ubicará lo referente a la administración, recepción, las tres habitaciones individuales, cinco dobles y dos habitaciones familiares, las piscinas, hidromasaje, sauna, turco y vestidores y unas pequeñas cabinas de internet, también existirán las canchas, juegos infantiles, cabañas, árboles frutales y parqueadero.

Y en el otro espacio de menor extensión existirá el restaurant, el horno de barro, el trapiche, una pequeña área verdedestinada para la huerta orgánica así mismo servirá para sembrar la caña que se necesita para hacer funcionar el trapiche, piscinas para truchas, el asadero y una pequeña cancha.

GRÁFICO N° 29

DISTRIBUCIÓN FÍSICA

DE LA HOSTERÍA "EL VERDUM"



ELABORACIÓN: ARQ. MAURICIO JIMÉNEZ

g.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

La Hostería pretende cumplir todos los requisitos legales necesarios para poder iniciar las operaciones como una empresa legalmente constituida en la Parroquia El Tambo.

g.3.1. ORGANIZACIÓN JURÍDICA

En lo referente a la base legal de la empresa se regiremos de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Compañías la misma que establece: “La compañía de responsabilidad limitada” la misma que se formará con un mínimo de tres y un máximo de quince socios, que solamente van a responden por las obligaciones sociales hasta el monto de las aportaciones individuales.

g.3.1.1 RAZÓN SOCIAL

La razón social de la empresa será determinada por los accionistas, la misma que será con el nombre de **“HOSTERÍA EL VERDUM CIA. LTDA”**.

g.3.1.2 CAPITAL SOCIAL

Las aportaciones para constituirse el capital de la empresa, puede ser numéricos, el mismo que se depositará el 50% al inicio, en una cuenta corriente como integración de capital, y el 50% restante en el plazo determinado.

g.3.1.3 DOMICILIO

La empresa se la ubicara en el sector de El Verdumde la Parroquia El Tambo, Cantón Catamayo, Provincia de Loja.

g.3.2 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

g.3.2.1 VISIÓN

Ser una empresa hotelera con reconocimiento competitivo e innovador en la prestación de servicios de hospedaje en un lapso de cinco años.

g.3.2.2 MISIÓN

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes con un servicio diferente de hospedaje, con el fin de fomentar el turismo en la Parroquia El Tambo.

g.3.2.3 PRINCIPIOS Y VALORES

La **"HOSTERÍA EL VERDUM"** practica y hace realidad sus objetivos de acuerdo a los siguientes principios y valores que se presentan a continuación:

g.3.2.3.1 Principios:

- ✓ Seguridad en la conservación del medio ambiente
- ✓ Eficiencia en los servicios que presta la Hostería
- ✓ Trabajo en equipo en todas las actividades de la Hostería
- ✓ Innovación y creatividad continua para ser la empresa a seguir

g.3.2.3.1 Valores:

- ✓ Responsabilidad con el servicio de la Hostería

- ✓ Honestidad con las actividades de la Hostería
- ✓ Lealtad con la Hostería a la cual sirve
- ✓ Disciplina en las reglas de la Hostería
- ✓ Solidaridad con todos los miembros que conforman la Hostería

g.3.2.4 OBJETIVOS

Esta empresa denominada **"HOSTERÍA EL VERDUM CÍA. LTDA"** tiene el objetivo de ofrecer el servicio de hospedaje.

Ésta empresa privada constituye sistemas integrados formados por niveles, que cumplen las funciones y responsabilidades designados por la ley, por necesidad o costumbre, a efectos de lograr metas y objetivos.

Dentro de esto la Hostería se ha trazado los siguientes objetivos estratégicos:

- ➢ Alcanzar niveles de rentabilidad, que nos permita un crecimiento económico adecuado para el desarrollo de la organización.
- ➢ Brindar un servicio diferenciado de calidad satisfaciendo las necesidades del turista nacional e internacional.
- ➢ Estructurar un sistema de procesos para facilitar y agilizar las actividades diarias de la Hostería.
- ➢ Planificar programas de capacitación al personal, para que sus conocimientos estén acordes al servicio que prestamos.

g.3.2.5 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA INTERNA

Esta compañía se encuentra estructurada según la ley de compañías por cinco niveles los mismos que son: Nivel Directivo, Nivel Ejecutivo, Nivel Asesor, Nivel de Apoyo, Nivel Operativo.

g.3.2.5.1 NIVELES JERÁRQUICOS

g.3.2.5.1.1 NIVEL DIRECTIVO

Constituido por la junta de socios, quienes es el órgano supremo de la compañía.

g.3.2.5.1.2 NIVEL EJECUTIVO

Está formado por la administración o gerente, quien es el elegido por la junta de asocios, quienes le designan sus obligaciones y responsabilidades.

g.3.2.5.1.3 NIVEL ASESOR

Está formado por el asesor jurídico, el mismo que será ocasional en la compañía.

g.3.2.5.1.4 NIVEL DE APOYO

Estará formado por todos aquellos puestos de trabajo relacionados directamente con el cumplimiento de las actividades administrativas de la compañía.

g.3.2.5.1.5 NIVEL OPERATIVO

En este nivel se ubican las personas que tiene relación directa con el servicio al cliente.

g.3.2.5.2 ORGANIGRAMAS

La representacióngráfica de la organización está constituida por los órganos,que son utilizados como herramienta de trabajo que refleja la autoridad, responsabilidad y las unidades que integran la organización. Para el presente proyecto se determina los siguientes organigramas por el contenido como son los estructurales y funcionales.

GRÁFICO N° 30

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA HOSTERÍA

"EL VERDUM CIA. LTDA."

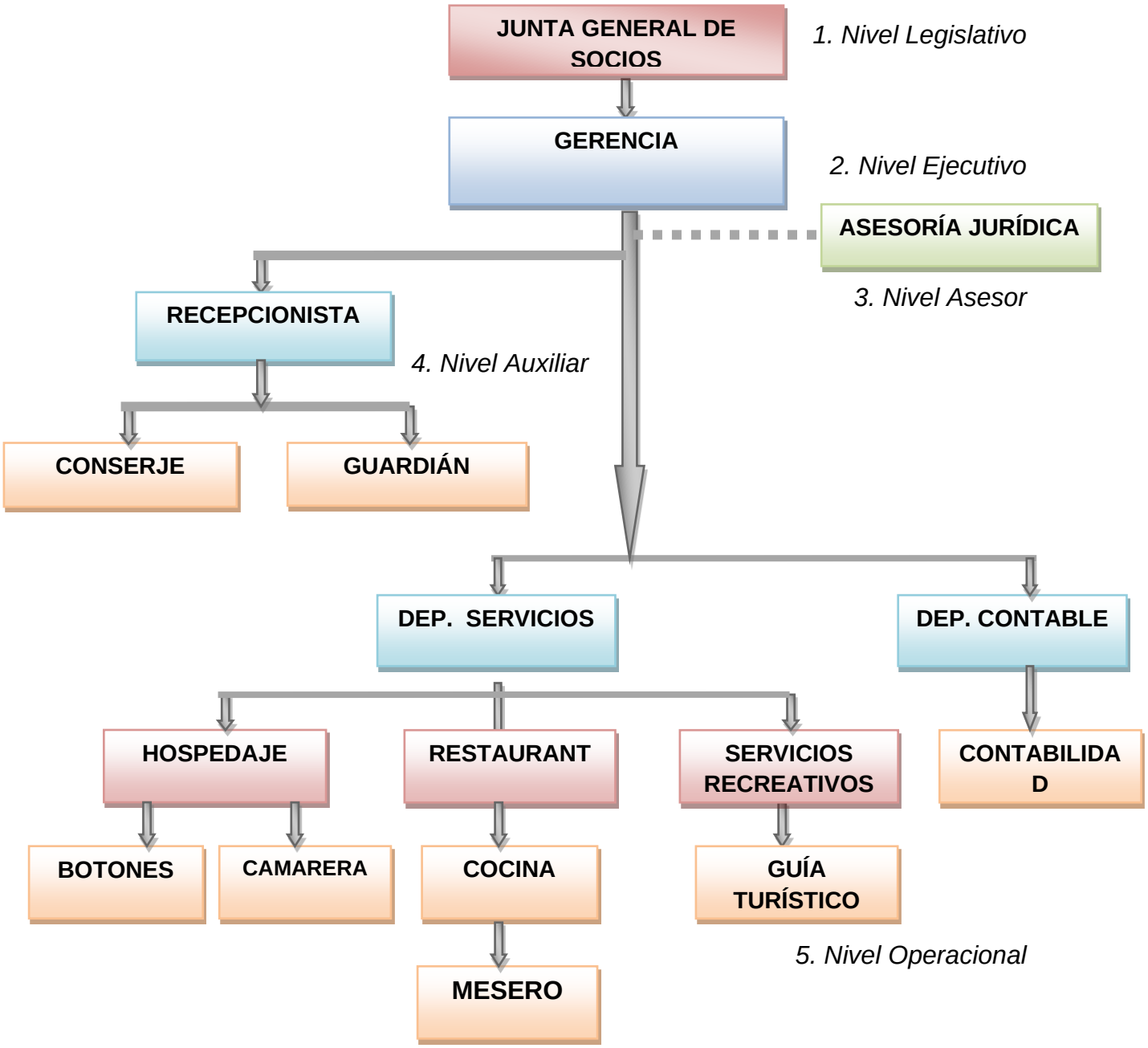
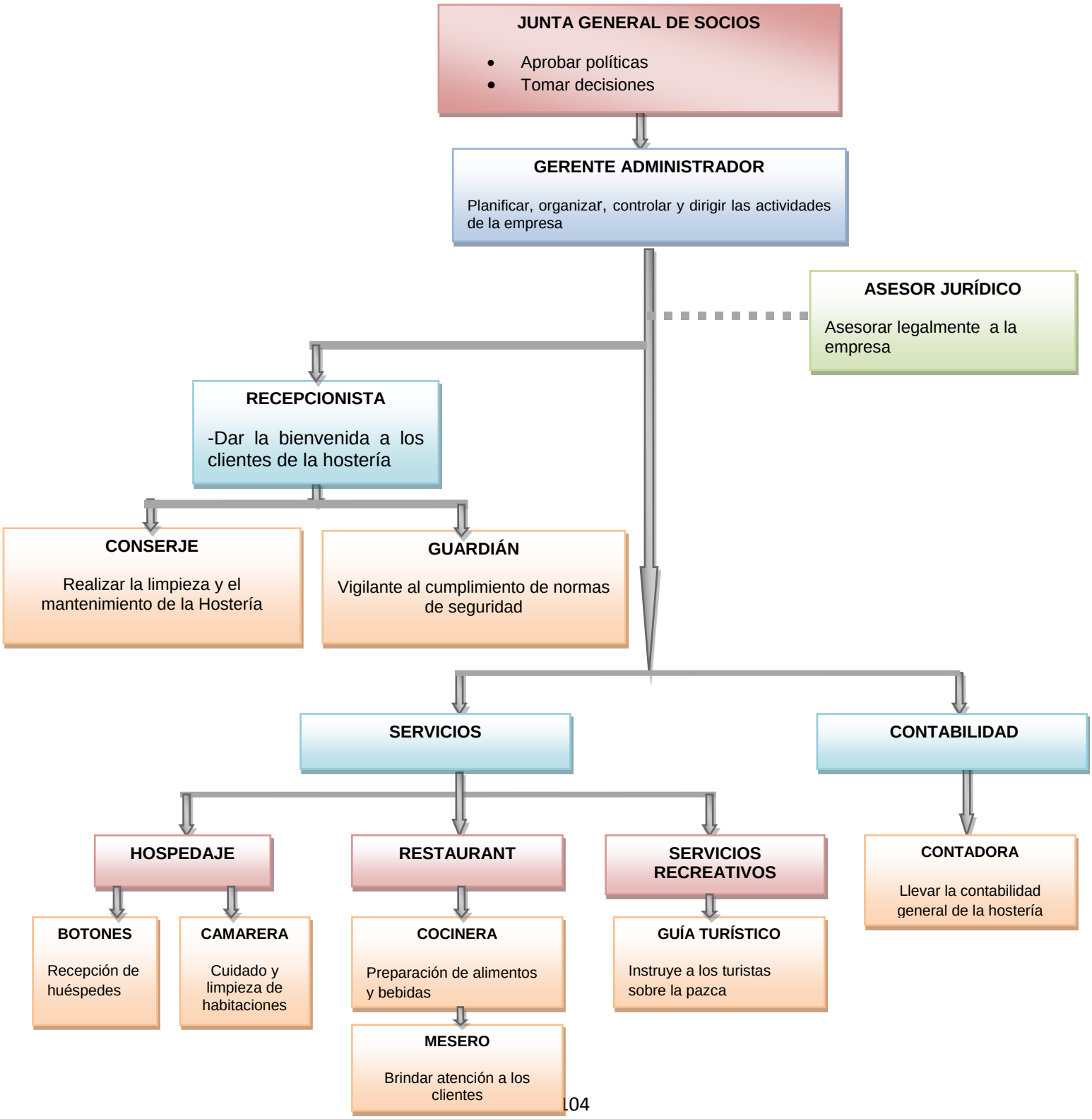


GRÁFICO N° 31

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA HOSTERÍA

"EL VERDUM CIA. LTDA."



g.3.2.3 MANUAL DE FUNCIONES

El siguiente manual de funciones es una fuente de información donde se especifica las actividades y responsabilidades que debe cumplir los empleados en cada uno de los puestos de trabajo, también establece un perfil de conocimientos básicos que deberá poseer cada uno de ellos para ocupar dichos cargos.

Ventajas del manual de funciones

- Delimita el campo de acción, funciones, atribuciones y responsabilidades de cada unidad y puesto de trabajo.
- Ayuda a la clasificación y valoración de los puestos de trabajo.

En cuanto a los ejecutivos:

- Facilita el conocimiento de su área de competencia, funciones y responsabilidades.
- Contribuye a determinar su posición relativa dentro de la estructura.
- Permite conocer las vías de mando y la relación funcional.

En cuanto al personal de operación:

- Permite un conocimiento general estructural y organizacional.
- Facilita el conocimiento de las tareas, la iniciativa y responsabilidad asignada.
- Facilita la capacitación por áreas funcionales.

Las partes que integran el presente manual de funciones son las siguientes:

- Nombre del Puesto
- Código
- Nivel Jerárquico
- Naturaleza del puesto
- Funciones
- Requisitos

Nombre del Puesto: Junta General de Socios**Código:** 001

Nivel Jerárquico: Legislativo

Naturaleza del Puesto: La Junta General de Socios es la máxima autoridad de la compañía y sus decisiones son obligatorias para todos los socios y organismos ejecutivos.

Funciones:

- ✓ Aprobar y reformar los estatutos así como el reglamento interno
- ✓ Conocer el plan de trabajo anual de la compañía
- ✓ Autorizar la adquisición de bienes o la enajenación de los mismos
- ✓ Conocer los balances económicos, aprobarlos o rechazarlos
- ✓ Remover de sus funciones al Gerente con causa justa
- ✓ Resolver la apelación sobre las reclamaciones o conflicto de los socios entre sí, u organismos de la compañía
- ✓ Acordar acerca de la disolución anticipada de la Empresa

- ✓ Decidir sobre el aumento o disminución del capital social
- ✓ Se reúnen dos veces al año

Nombre del Puesto: Gerente Administrador **Código:** 002

Nivel Jerárquico: Ejecutivo

Naturaleza del Puesto: Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa, a fin de que se logre la consecución de los objetivos propuestos.

Funciones:

- ✓ Representar judicial y extrajudicial a la empresa
- ✓ Organizar la administración de la empresa y responsabilizarse de ella
- ✓ Cumplir y hacer cumplir a los socios las disposiciones emanadas de la Junta General.
- ✓ Presentar un informe administrativo y los balances semestrales a la Junta General
- ✓ Informar mensualmente sobre el estado económico de la empresa
- ✓ Controlar que los empleados cumplan con los reglamentos, funciones y actividades asignadas
- ✓ Responder por vehículo y equipos a su cargo

Requisitos:

- Educación: Título Profesional de Ingeniero Comercial o Posgrado
- Experiencia: De 2 a 3 años en actividades similares

- Iniciativa: Requiere criterio e iniciativa para planificar y dar prioridad en las tareas de su puesto
- Ser socio activo
- Cursos relaciones humanas, marketing, administración, finanzas

Nombre del Puesto: Asesor Jurídico **Código:** 003

Nivel Jerárquico: Asesor

Naturaleza del Puesto: Realizar labores propias en cuanto a leyes y aspectos jurídicos relacionados con la empresa.

Funciones:

- Realizar acciones relacionadas con el asesoramiento legal y jurídico a los funcionarios de la empresa.
- Asesorar e informar sobre proyectos en materia jurídica y otras actividades legales.
- Revisar temas relacionados con la compra-venta de derechos y acciones, bienes e inmuebles entre otros aspectos.
- Realizar escritura pública de la empresa y suscribirla en el Registro Mercantil.

Requisitos

- Educación: Título Profesional de Dr. en Jurisprudencia o Abogado
- Experiencia: De 1 a 3 años en actividades similares

- Iniciativa: Requiere criterio e iniciativa para los intereses de la empresa.

Nombre del Puesto: Recepcionista **Código:** 004

Nivel Jerárquico: Apoyo

Naturaleza del Puesto: Realizar la recepción de los visitantes informando sobre todos los servicios que se ofrecen en la Hostería.

Funciones:

- ✓ Atender al turista que necesite información acerca de los servicios, paquetes turísticos que ofrece la Hostería.
- ✓ Archivar en forma ordenada las fichas de ingreso a la hostería
- ✓ Brindar una atención de calidad al turista para que decida hospedarse
- ✓ Presentar un informe semanal de cuantos turistas han visitado la empresa.

Requisitos:

- Educación: Egresada de la carrera de Administración de Empresas o de Administración Turística
- Experiencia: De 1 año en funciones similares

- Iniciativa: Requiere habilidad para ejecutar exactamente las órdenes recibidas de carácter rutinario, facilidad de palabra, excelente relaciones interpersonales, conocimientos del idioma inglés y computación.

Nombre del Puesto: Conserje **Código:** 005

Nivel Jerárquico: Auxiliar

Naturaleza del Puesto: Realizar el mantenimiento y limpieza de maquinaria y equipo de la Hostería

Funciones:

- Manejo y control de la piscina e hidromasaje
- Mantenimiento del equipo de sauna y turco
- Limpieza y control del equipo de bombas de agua
- Mantenimiento en el aseo interno y externo de la hostería
- Presentar informe en general del aseo y cuidado de la hostería

Requisitos

- Educación: Título de Bachiller con conocimientos en mantenimiento y limpieza de maquinaria
- Experiencia: De 1 a 2 años en labores similares
- Iniciativa: Requiere habilidad para ejecutar las órdenes de carácter rutinario.

Nombre del Puesto: Guardián **Código:** 006

Nivel Jerárquico: Auxiliar

Naturaleza del Puesto: Cumplir procedimientos de seguridad apoyando y coordinando con el personal de la hostería para prevenir problemas de inseguridad

Funciones:

- Vigilante al cumplimiento de las normas de seguridad
- Velar por la integridad de los huéspedes
- Velar por la seguridad de la hostería
- Estar encargado de custodiar las instalaciones como los bienes inmuebles de la empresa.

Requisitos

- Educación: Título de Bachiller con conocimientos en seguridad
- Experiencia: De 1 a 2 años en labores similares
- Iniciativa: Requiere habilidad para ejecutar las órdenes de carácter rutinario.

Nombre del Puesto: Botones **Código:** 007

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Puesto: Se encarga ayudar a las personas que se hospedan en la hostería

Funciones:

- llevar los manteles de los residentes de la hostería
- Puede ser que el botones trabaje en el área de lavandería
- Ayudar a los huéspedes a estacionar su auto
- Si existiera la necesidad ayudar en el área de cocina como camarero de mesas

Requisitos

- Educación: Título de Bachiller
- Experiencia: De 1 a 2 años en labores similares
- Iniciativa: Requiere habilidad para ejecutar las órdenes de carácter rutinario.

Nombre del Puesto: Camarera **Código:** 008

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Puesto: Se encargara de la limpieza en general de la Hostería

Funciones:

- Mantener el orden y el aseo de las habitaciones
- Realizar la limpieza de cobijas, sábanas, edredones, otros.
- Informar al gerente de las deficiencias de materiales de operación.

Requisitos

- Educación: Título de Bachiller
- Experiencia: De 1 a 2 años en labores similares
- Iniciativa: Requiere habilidad para ejecutar las órdenes de carácter rutinario.

Nombre del Puesto: Cocinera**Código:** 009

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Puesto: Preparan los alimentos en un lugar limpio y despejado

Funciones:

- Preparar diariamente los alimentos para los visitantes
- Realizar una lista de productos básicos para su preparación
- Presentar informes de las actividades que realiza

Requisitos

- Educación: Título de Bachiller
- Experiencia: Un año en labores similares
- Iniciativa: Requiere habilidad para ejecutar las órdenes de carácter rutinario.

Nombre del Puesto: Mesero **Código:** 010

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Puesto: Ejecución de labores de mesero y atención a los clientes

Funciones:

- Brindar atención a los clientes con una cultura y esmero
- Realizar limpieza en el área correspondiente al restaurante
- Mantener el orden de los muebles y materiales respectivos.

Requisitos

- Educación: Título de Bachiller
- Experiencia: De 6 meses a un año en labores similares
- Iniciativa: Requiere gran habilidad para ejecutar las órdenes de carácter rutinario.

Nombre del Puesto: Guía Turístico **Código:** 011

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Puesto: Guiar, transportar a los turistas hacia los lugares de recorrido, además de dar instrucciones en la pesca de tilapias

Funciones:

- ✓ Guiar a los turistas para su mejor desenvolvimiento y conocimiento
- ✓ Transportar hacia los lugares de recorrido

- ✓ Brindar instrucciones y las respectivas normas de conducta para los visitantes.
- ✓ Enseñar de la mejor manera las actividades para que el turista aprenda con facilidad
- ✓ Conocimiento en las actividades encomendadas a la pesca

Requisitos:

- Educación: Título en Administración Turística
- Experiencia: De 1 a 2 años en labores similares
- Iniciativa: Gran habilidad para ejecutar exactamente las órdenes recibidas de carácter rutinario, tener conocimiento de pesca, conocer los atractivos turísticos de la Parroquia. Además si fuera necesario ayudar en las labores de la cocina.

Nombre del Puesto: Contadora **Código:** 012

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Puesto: Encargada de llevar la parte contable y tributaria de la Hostería.

Funciones:

- ✓ Mantener y controlar la contabilidad general de la hostería
- ✓ Presentar informes económicas y financieras al Gerente de la hostería

- ✓ Asesorar a la Gerencia y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno
- ✓ Elaborar el rol de pagos
- ✓ Asistir a reuniones ordinarias y extraordinarias
- ✓ Preparar y presentar las declaraciones tributarias
- ✓ Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes

Requisitos:

- Educación: Título de en Contabilidad y Auditoría
- Experiencia: De 1 a 2 años en labores similares
- Iniciativa: Requiere habilidad para ejecutar exactamente las órdenes recibidas de carácter rutinario, facilidad de palabra, excelente relaciones interpersonales, conocimiento de tributación y manejo de programas contable.

g.4. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero de los proyectos de inversión tiene como objetivo determinar, la magnitud de inversión de la alternativa de producción que se estableció en el estudio técnico.

En este estudio se determinará la inversión en activos fijos y diferidos, el capital de trabajo, estimación de costos y presupuestos, análisis de punto de equilibrio y estados financieros proyectados; con el fin de analizar la viabilidad financiera del proyecto.

g.4.1. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

En la Hostería los activos fijos están dados por la adquisición de activos para las habitaciones, cocina, restaurante, área administrativa, entre otros.

De la misma manera todos los activos de la Hostería serán depreciados utilizando el método en línea recta que consiste en aplicar una tasa de depreciación constante para todo el periodo de vida de los activos.

Es así que los activos fijos están integrados por los siguientes rubros:

g.4.1.1 Terrenos.- según la distribución de la hostería la misma requiere un área de 2 hectáreas y media de terreno, con un costo de 20,000.00 dólares. Ver anexo N° 3.

g.4.1.2 Construcción.- para la construcción de la hostería y el cerramiento, se ha procedido a realizar cotizaciones de la construcción por metro cuadrado en la Cámara de la Construcción. Lo que tiene un costo de 206,129.10 dólares. Ver anexo N° 4.

g.4.1.3 Vehículo.- la adquisición de un vehículo será necesaria para atender el abastecimiento de los insumos y todos los productos que se requiere para la empresa, para lo cual se pretende adquirir una camioneta doble cabina simple cuyo valor es de 19,000.00 dólares. Ver anexo N° 5

g.4.1.4 Muebles y enseres.- se refiere a los muebles y enseres que se requieren para el funcionamiento de la empresa, con un costo de 7,140.75 dólares. Ver anexo N° 6.

g.4.1.5 Maquinaria y equipo.- el precio el equipo se lo obtuvo mediante proformas e investigaciones en empresas locales, los mismos que servirán para la prestación de servicio en la hostería y cuyo valor asciende a la cantidad de 7,531.43 dólares. Ver anexo N° 8.

g.4.1.6 Equipo de cómputo.- se refiere a los muebles y equipo de oficina que se requieren para desarrollar las actividades administrativas de la empresa, con un costo de 1,610.64 dólares. Ver anexo N°9.

g.4.1.7 Imprevistos.- todo presupuesto por más que haya sido cuidadosamente elaborado, tendrá siempre un margen de error por causa de la variación de precios y cambios en las condiciones originales, etc., razón por la cual es conveniente incluir el rubro de imprevistos que se calcula generalmente con un porcentaje de la suma de inversiones fijas y que varían de acuerdo a la experiencia que se tenga en los cálculos del proyecto y el grado de confianza que merezca las estimaciones de inversiones fijas, por tal razón en este caso se proveerá el 3% para Imprevistos.

CUADRO N° 44

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	V/TOTAL	N° ANEXOS
Terreno	20000.00	3
Construcción	206129.10	4
Vehículo	19000.00	5
Muebles	5155.36	6
Enseres	1985.39	7
Maquinaria y Equipo	7531.43	8
Equipo de Oficina	1610.64	9
Imprevistos 3%	7842.36	
TOTAL	**269254.28**	

FUENTE: CUADROS DE INVERSIÓN
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.4.2 INVERSIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

Llamados también activos intangibles, Son los gastos realizados por la empresa, no recuperables o reembolsables después de ser pagados. Generalmente estos gastos se efectúan al constituir la empresa como: estudios e investigación, estudio de ingeniería, gastos de constitución, permisos de funcionamiento y operación.

CUADRO N° 45

INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	V/TOTAL
Estudios de investigación	680.00
Estudios de ingeniería	330.00
Gastos de constitución	750.00
Permisos de funcionamiento y operación	300.00
Imprevistos 3%	61.80
TOTAL	**2121.80**

FUENTE: INSTITUCIONES Y PROFESIONALES LOCALES
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.4.3 ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo representa los recursos que los socios o propietarios han invertido en la empresa para la operación durante un ciclo productivo, estos rubros son calculados para un mes los cuales servirán para determinar la inversión inicial, ya una vez trascurrido este tiempo se generaran los ingresos propios obtenidos por las ventas, a continuación se detalla cada uno de los rubros de este activo.

g.4.3.1 Materia Prima Directa:

Este cálculo se lo realiza en base al producto que se va a elaborar, en nuestro caso como se trata de la prestación de varios servicios para poder satisfacer la demanda determinada en el proyecto, tomando en consideración los requerimientos para un mes de provisiones para el restaurant, lo que da un total de 772.75 dólares. Ver anexo N° 10

g.4.3.2 Mano de Obra Directa:

Las personas necesarias para el funcionamiento de la hostería son:

- 1 Botones
- 1 Cocinera
- 1 Camarera
- 1 Mesero
- 1 Guía turístico

g.4.3.3 Mano de Obra Indirecta:

- 2 Guardias

- 1 Conserje

Cada uno de los empleados percibirá las remuneraciones fijadas de acuerdo a las leyes vigentes. Ver anexo N° 11 y 12.

g.4.4 GASTOS DE FABRICACIÓN

g.4.4.1 Mantenimiento.- para mantener el buen estado de los activos fijos es necesario darles mantenimiento y por ser inversiones nuevas se considerara un 3%del total de activos, dando un total de 295.25 Dólares. Ver anexo N° 13.

g.4.4.2 Combustibles y Lubricantes.- son aquellos valores de compras de combustibles y lubricantes necesarias para el uso y mantenimiento de la camionera lo que nos da un total anual de 55.00 Dólares. Ver anexo N° 14.

g.4.4.3 Suministros y materiales indirectos.- constituyen los costos relacionados con el agua potable, energía eléctrica, útiles de oficina y demás materiales para el trabajo de los empleados, con un valor anual de 959.02 Dólares. Ver anexo N° 15.

g.4.5 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son los gastos que la empresa tendrá que desembolsar en su accionar de administrar. Entre ellos tenemos: sueldos y salarios del personal administrativo, servicio básicos, suministros de oficina, útiles de aseo y limpieza, depreciaciones de equipos utilizados en la parte administrativa, entre otros.

g.4.5.1 Sueldos administrativos.- estos son los sueldos destinados al Administrador, Recepcionista, Contadora y Asesor Jurídico. Ver anexo N° 16.

g.4.5.2 Gastos generales de administración.- son rubros que forman parte de los gastos administrativos como: útiles de aseo y limpieza, útiles de oficina,

luz electica, agua potable, teléfono los mismos que serán utilizados por la empresa. Ver anexo N°17.

g.4.6 GASTOS DE VENTAS

Son los gastos en que incurrirá la Empresa para colocar el producto desde el punto de producción al lugar de consumo. Incluye gastos de publicidad y propaganda.

g.4.6.1 Publicidad.- Para posicionar y promocionar los productos que oferta la compañía, se utiliza la radio, prensa y TV, dando un total de 624.50 dólares. Ver anexo N°18.

g.4.6.2 Imprevistos.- se considera un 3% de los costos con el objetivo de cubrir posibles incrementos en los precios presupuestados.

CUADRO N° 46

ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

DENOMINACION	VALOR MENSUAL	N° ANEXOS
Materia prima directa	772.75	10
Mano de obra directa	1770.01	11
Mano de obra indirecta	702.15	12
Mantenimiento activos fijos	295.25	13
Combustibles y lubricantes	55.00	14
Suministros y materiales indirectos	959.02	15
Sueldos administrativos	1122.38	16
Gastos generales administrativos	169.16	17
Gastos de publicidad	624.50	18
Imprevistos 3%	194.11	
TOTAL	**6664.33**	

FUENTE: CUADROS DE INVERSIÓN
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

CUADRO N° 47

INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO

DETALLLE	PARCIAL	TOTAL
1. ACTIVOS FIJOS		
Terreno	20000.00	
Construcción	206129.10	
Vehículo	19000.00	
Muebles	5155.36	
Enseres	1985.39	
Maquinaria y equipo	7531.43	
Equipo de oficina	1610.64	
Imprevistos 3%	7842.36	
TOTAL		**269254.28**
2. ACTIVOS DIFERIDOS		
Estudios de investigación	680.00	
Estudios de ingeniería	330.00	
Gastos de constitución	750.00	
Permisos de funcionamiento	300.00	
Imprevistos 3%	61.80	
TOTAL		**2121.80**
3. ACTIVOS CORRIENTES		
Materia prima	772.75	
Mano de obra directa	1770.01	
Mano de obra indirecta	702.15	
Mantenimiento activos fijos	295.25	
Combustibles y lubricantes	55.00	
Suministros y materiales indirectos	959.02	
Sueldos administrativos	1122.38	
Gastos generales administrativos	169.16	
Gastos de publicidad	624.50	
Imprevistos 3%	194.11	
TOTAL		**6664.33**
TOTAL DE INVERSIÓN		**278040.41**

FUENTE: CUADROS N° 44, 45 Y 46
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.5 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Una vez establecida la inversión requerida, es necesario determinar las fuentes de financiamiento, es decir de dónde se obtendrá los recursos que permitirán adquirir o incurrir en todo lo necesario para poner en marcha el proyecto. Las principales fuentes son: instituciones financieras, aporte de socios o accionistas, crédito a proveedores, en fin el evaluador deberá decidir por la fuente que más le convenga en términos de rentabilidad, porque si se escoge una fuente que genere alto costo directamente bajará la rentabilidad.

g.5.1 Fuentes Internas

Constituyen las aportaciones realizadas por los socios o capital propio de la empresa, para nuestro proyecto representa un monto de 248,040.41 dólares, lo que representa el 92.7% de la inversión total.

g.5.2 Fuentes Externas

Para poder llevar a cabo este proyecto se hace necesario solicitar un crédito, es decir fuentes externas de financiamiento por lo que se decidió trabajar con el Banco Nacional de Fomento, el cual ofrece la tasa de interés más conveniente, por lo tanto se accede al préstamo por el monto de 30,000.00 dólares lo que representa el 7.3% del total de la inversión.

CUADRO N° 48

FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO	VALOR	%
Fuente Interna	248040.41	92.7%
Fuente Externa	30000.00	7.3%
TOTAL	278040.41	100%

FUENTE: CUADROS N° 47
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS.

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

CÁLCULO MATEMÁTICO

Datos:

C= 30000.00

T= 10 años

N= 20 cuotas

i=10%

r= 10% / 2 = 5%

Formula:

$$\mathbf{D} = \boldsymbol{C}\ \frac{\boldsymbol{i}\,(\mathbf{1}+\boldsymbol{i})^{\boldsymbol{n}}}{(\mathbf{1}+\boldsymbol{i})^{\boldsymbol{n}} - \mathbf{1}}$$

$$\mathbf{D} = 30000.00\ \frac{0.05(1+0.05)^{20}}{(1+0.05)^{20} - 1}$$

$$\mathbf{D} = 30000.00\ \frac{0.05(2.653297705)}{2.653297705 - 1}$$

$$\mathbf{D} = 30000.00\ \frac{0.132664885}{1.653297705}$$

$$\mathbf{D} = \mathbf{2407.28}$$

CUADRO N° 49

AMORTIZACIÓN

Monto: $30000.00

Interés: 10%

Amortización: semestral

Numero de pagos: 20

Interés del periodo: 5 %

Pagos anuales: 2

PERIODO	SALDO ANTERIOR	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDO SEMESTRAL	SALDO ACTUAL
0					30,000.00
1	30,000.00	1,500.00	2,407.28	$907.28	29,092.72
2	29,092.72	1,454.64	2,407.28	$952.64	28,140.08
3	28,140.08	1,407.00	2,407.28	1,000.28	27,139.80
4	27,139.80	1,356.99	2,407.28	1,050.29	26,089.51
5	26,089.51	1,304.48	2,407.28	1,102.80	24,986.71
6	24,986.71	1,249.34	2,407.28	1,157.94	23,828.76
7	23,828.76	1,191.44	2,407.28	1,215.84	22,612.92
8	22,612.92	1,130.65	2,407.28	1,276.63	21,336.28
9	21,336.28	1,066.81	2,407.28	1,340.47	19,995.82
10	19,995.82	999.79	2,407.28	1,407.49	18,588.33
11	18,588.33	929.42	2,407.28	1,477.86	17,110.47
12	17,110.47	855.52	2,407.28	1,551.76	15,558.71
13	15,558.71	777.94	2,407.28	1,629.34	13,929.36
14	13,929.36	696.47	2,407.28	1,710.81	12,218.55
15	12,218.55	610.93	2,407.28	1,796.35	10,422.20
16	10,422.20	521.11	2,407.28	1,886.17	8,536.03
17	8,536.03	426.80	2,407.28	1,980.48	6,555.55
18	6,555.55	327.78	2,407.28	2,079.50	4,476.05
19	4,476.05	223.80	2,407.28	2,183.48	2,292.57
20	2,292.57	114.63	2,407.28	2,292.65	0.00
TOTAL	**362,910.42**		**48,145.60**	**30,000.00**	

FUENTE: CUADROS N° 48
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.6 DEPRECIACIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Con el transcurso del tiempo en la empresa, los activos fijos como: equipos de cómputo, muebles y enseres, equipos de oficina, u otros activos fijos, etc., experimentan una pérdida de valor que se deben a razones físicas.

La disminución de su valor originado por el deterioro físico o el desgaste por el uso, constituye los gastos por depreciación.

Para la depreciación de los activos fijos se utilizara el Método Línea Recta, que consiste en restar al costo el valor residual o valor de desecho y dividir para el número de años de vida útil del bien, así:

FORMULA:

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor Total} - \text{Valor Recidual}}{\textit{Núnero de Años}}$$

CUADRO N° 50

RESUMEN DE DEPRECIACIONES

DESCRIPCIÓN	VALOR DEL BIEN	% DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Construcción	206129.10	5%	10306.46	20	9791.13
Vehículo	19000.00	20%	3800.00	5	3040.00
Maquinaria y Equipo	7531.43	10%	753.14	10	677.83
Muebles	5155.36	10%	515.54	10	463.98
Enseres	1985.39	10%	198.54	5	357.37
Equipo de Computo	1610.64	33%	531.51	3	359.71
TOTAL	**241411.92**		**16105.18**		**14690.02**

FUENTE: ANEXOS 5A, 6A, 7A, 8ª y 9A
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.7 AMORTIZACIÓN DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS

La misma que se la obtuvo realizando la división del monto total de los activos diferidos para el número de años de vida útil del proyecto, así tenemos lo siguiente:

CUADRO N° 51

AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

DENOMINACIÓN	VIDA ÚTIL	VALOR ACTIVO	VALOR AMORTIZADO ANUAL
Activos Diferidos	10	2121.80	212.18

FUENTE: CUADRO N°49
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.8PRESUPUESTOS DE COSTOS

g.8.1ESTRUCTURA DE COSTOS

La determinación de los costos surge como consecuencia lógica y fundamental del estudio técnico, puesto que el estudio permitirá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales; para de esta manera calcular el costo real de producir o generar un bien o servicio y con estos datos fijar el precio de venta con el cual el servicio saldrá al mercado.

La estructura de los costos comprende los costos de producción y de operaciones en nuestra empresa.

La estructura de costos está integrado por:Costos de Producción, Gastos Administrativos, Gastos de Ventas y Gastos Financieros.

CUADRO N° 52
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN PARA DIEZ AÑOS

DESCRIPCIÓN	ANEXOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTO PRIMO											
Materia Prima Directa	15	9273.00	9569.74	9875.97	10192.00	10518.14	10854.72	11202.07	11560.54	11930.48	12312.25
Mano de Obra Directa	11	21240.10	22571.10	23293.37	24038.76	24808.00	25601.86	26421.12	27266.59	28139.12	29039.58
TOTAL COSTO PRIMO		**30513.10**	**32140.83**	**33169.34**	**34230.76**	**35326.14**	**36456.58**	**37623.19**	**38827.13**	**40069.60**	**41351.83**
GASTOS DE FABRICACIÓN											
Mano de Obra Indirecta	12	12638.74	13166.74	13588.07	14022.89	14471.62	14934.71	15412.63	15905.83	16414.82	16940.09
Mantenimiento Activos Fijos	13	3543.02	3656.39	3773.40	3894.15	4018.76	4147.36	4280.08	4417.04	4558.38	4704.25
Combustibles y Lubricantes	14	660.00	681.12	702.92	725.41	748.62	772.58	797.30	822.81	849.14	876.32
Amortización Activos Diferidos	19	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18
Depreciación Construcción	4A	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13
Depreciación Vehículo	5A	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00
Depreciación Maquinaría y Equipo	8A	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83
Imprevistos 3%		916.89	936.76	953.57	970.91	988.80	1007.27	1026.33	1046.00	1066.30	1087.25
TOTAL GASTOS DE FAFRICACIÓN		**31479.78**	**32162.15**	**32739.09**	**33334.50**	**33948.95**	**34583.07**	**35237.48**	**35912.83**	**36609.79**	**37329.05**
TOTAL COSTO DEL SERVICIO		**61992.88**	**64302.99**	**65908.43**	**67565.26**	**69275.09**	**71039.65**	**72860.67**	**74739.96**	**76679.39**	**78680.88**
GASTOS ADMINISTRATIVOS											
Sueldos Administrativos	16	14760.31	15604.31	16103.65	16618.97	17150.77	17699.60	18265.99	18850.50	19453.71	20076.23
Suministros y Materiales Indirectos	15	959.02	989.71	1021.38	1054.06	1087.79	1122.60	1158.53	1195.60	1233.86	1273.34
Gastos Generales de Administrativos	17	1729.92	1785.28	1842.41	1901.36	1962.21	2025.00	2089.80	2156.67	2225.68	2296.91
Depreciación Muebles	6ª	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98
Depreciación Enseres	7ª	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37
Depreciación Equipo de Oficina	8A	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71
Imprevistos 3%		558.91	586.81	604.45	622.66	641.46	660.85	680.86	701.51	722.83	744.83
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		**19189.22**	**20147.17**	**20752.95**	**21378.12**	**22023.29**	**22689.11**	**23376.23**	**24085.34**	**24817.15**	**25572.37**
GASTOS DE VENTAS											
Publicidad	18	1994.00	2057.81	2123.66	2191.61	2261.75	2334.12	2408.81	2485.90	2565.45	2647.54
Imprevistos 3%		59.82	61.73	63.71	65.75	67.85	70.02	72.26	74.58	76.96	79.43
TOTAL GASTOS DE VENTAS		**2053.82**	**2119.54**	**2187.37**	**2257.36**	**2329.60**	**2404.15**	**2481.08**	**2560.47**	**2642.41**	**2726.97**
GASTOS FINANCIEROS											
Interés del Préstamo	19	2954.64	2763.99	2553.81	2322.08	2066.61	1784.94	1474.40	1132.04	754.58	338.43
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		**2954.64**	**2763.99**	**2553.81**	**2322.08**	**2066.61**	**1784.94**	**1474.40**	**1132.04**	**754.58**	**338.43**
TOTAL		**86190.56**	**89333.69**	**91402.57**	**93522.82**	**95694.59**	**97917.84**	**100192.38**	**102517.82**	**104893.53**	**107318.65**

FUENTE: CUADRO N° 444, 45,46
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.8.2 DISTRIBUCIÓN DE COSTOS

En la determinación del punto de equilibrio es necesario determinar los costos los mismos que se clasifican en:

g.8.2.1 Costos Fijos

Se denomina costos fijos a aquello que permanecen constantes en relación con los cambios o volumen de producción.

g.8.2.2 Costos Variables

Los Costos Variables son aquellos que varían de acuerdo con el volumen de producción, ya que se presenta cuando hay producción y ventas.

CUADRO N° 53

CLASIFICACIÓN DE COSTOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS VARIABLES										
Materia Prima Directa	9273.00	9569.74	9875.97	10192.00	10518.14	10854.72	11202.07	11560.54	11930.48	12312.25
Gastos Generales de Administración	1729.92	1785.28	1842.41	1901.36	1962.21	2025.00	2089.80	2156.67	2225.68	2296.91
Combustibles y Lubricantes	660.00	681.12	702.92	725.41	748.62	772.58	797.30	822.81	849.14	876.32
Total Imprevistos 3%	1535.62	1585.31	1621.73	1659.32	1698.11	1738.15	1779.46	1822.10	1866.10	1911.51
TOTAL COSTOS VARIABLES	**13198.54**	**13621.44**	**14043.02**	**14478.09**	**14927.08**	**15390.44**	**15868.63**	**16362.12**	**16871.40**	**17396.98**
COSTOS FIJOS										
Mano de Obra Indirecta	12638.74	13166.74	13588.07	14022.89	14471.62	14934.71	15412.63	15905.83	16414.82	16940.09
Mano de Obra directa	21240.10	22571.10	23293.37	24038.76	24808.00	25601.86	26421.12	27266.59	28139.12	29039.58
Suministros y Materiales Indirectos	959.02	989.71	1021.38	1054.06	1087.79	1122.60	1158.53	1195.60	1233.86	1273.34
Mantenimiento Activos Fijos	3543.02	3656.39	3773.40	3894.15	4018.76	4147.36	4280.08	4417.04	4558.38	4704.25
Sueldos Administrativos	14760.31	15604.31	16103.65	16618.97	17150.77	17699.60	18265.99	18850.50	19453.71	20076.23
Amortización Activos Diferidos	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18	212.18
Depreciación Construcción	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13	9791.13
Depreciación Vehículo	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00	3040.00
Depreciación Muebles	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98	463.98
Depreciación Enseres	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37	357.37
Depreciación Maquinaría y Equipo	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83	677.83
Depreciación Equipo de Oficina	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71	359.71
Publicidad	1994.00	2057.81	2123.66	2191.61	2261.75	2334.12	2408.81	2485.90	2565.45	2647.54
Interés del Préstamo	2954.64	2763.99	2553.81	2322.08	2066.61	1784.94	1474.40	1132.04	754.58	338.43
TOTAL COSTOS FIJOS	**72992.02**	**75712.25**	**77359.54**	**79044.73**	**80767.51**	**82527.40**	**84323.75**	**86155.69**	**88022.12**	**89921.67**
COSTO TOTAL	**86190.56**	**89333.69**	**91402.57**	**93522.82**	**95694.59**	**97917.84**	**100192.38**	**102517.82**	**104893.53**	**107318.65**

FUENTE: CUADRO N° 52
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.9PRESUPUESTO DE INGRESOS

La hostería prestará varios servicios como son: alimentación, hospedaje, guianza turística, en los cuáles su costo será calculado tomando en cuenta los precios de los ofertantes, con su respectivo margen de utilidad.

Los ingresos que se obtendrán por estos servicios se calculan para cada año de vida útil del proyecto.

g..9.1 INGRESOS POR ENTRADA

Al pagar el costo de entrada el visitante puede utilizar las canchas deportivas, parqueadero, piscina, sauna, turco, hidromasaje y juegos recreativos, para lo cual el valor estimado para la entrada a la hostería es de 5,00 dólares.

CUADRO N° 54

INGRESOS POR ENTRADA

AÑOS	CAPACIDAD UTILIZADA	VALOR	INGRESOS ANUALES
1	4836	5.00	24180.00
2	5200	5.00	26000.00
3	5200	5.00	26000.00
4	5200	5.00	26000.00
5	5200	5.00	26000.00
6	5200	5.00	26000.00
7	5200	5.00	26000.00
8	5200	5.00	26000.00
9	5200	5.00	26000.00
10	5200	5.00	26000.00

FUENTE: CUADRO N° 13
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g..9.2 INGRESOS POR GUIANZA

Se determina en base a la pregunta ¿Utilizaría el servicio de guianza turística?, cuyo recorrido será por el sector de la laguna de pata del diablo ubicada en el río Chapamarca a 400 metros de la parroquia además de las actividades de pesca, elaboración de pan en horno de barro y elaboración de jugo e caña en trapiche. Para tener un precio referencial se ha tomado en cuenta el costo representa prestar el servicio, más un margen de utilidad, quedando en un valor de 10,00 dólares.

CUADRO N° 55

INGRESOS POR GUIANZA

AÑOS	CAPACIDAD UTILIZADA	SI UTILIZARIAN (49%)	VALOR	INGRESOS ANUALES
1	4836	2370	10.00	23696.40
2	5200	2548	10.00	25480.00
3	5200	2548	10.00	25480.00
4	5200	2548	10.00	25480.00
5	5200	2548	10.00	25480.00
6	5200	2548	10.00	25480.00
7	5200	2548	10.00	25480.00
8	5200	2548	10.00	25480.00
9	5200	2548	10.00	25480.00
10	5200	2548	10.00	25480.00

FUENTE: CUADRO N° 15
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g..9.3 INGRESOS POR ALIMENTACIÓN

La alimentación será variada, para el cálculo se tomará en cuenta una sola comida en el día. Para tener un precio referencial se ha tomado en cuenta el

costo que representa prestar el servicio, más la materia prima y más un margen de utilidad, también se toma en cuenta aquellos consumos que se podrían dar por consumo de bebidas gaseosas, jugos, cerveza, entre otros, quedando en un valor de 7,00 dólares.

CUADRO N° 56

INGRESOS POR ALIMENTACIÓN

AÑOS	CAPACIDAD UTILIZADA	SI UTILIZARIAN	VALOR	INGRESOS ANUALES
1	4836	4836	7.00	33852.00
2	5200	5200	7.00	36400.00
3	5200	5200	7.00	36400.00
4	5200	5200	7.00	36400.00
5	5200	5200	7.00	36400.00
6	5200	5200	7.00	36400.00
7	5200	5200	7.00	36400.00
8	5200	5200	7.00	36400.00
9	5200	5200	7.00	36400.00
10	5200	5200	7.00	36400.00

FUENTE: CUADRO N° 16
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.9.4 INGRESOS POR HOSPEDAJE

Para tener un precio referencial se ha tomado en cuenta el costo que representa prestar el servicio más un margen de utilidad, quedando en un valor de 30,00 dólares el día.

CUADRO N° 57

INGRESOS POR HOSPEDAJE

AÑOS	CAPACIDAD UTILIZADA	SI UTILIZARIAN (43%)	VALOR	INGRESOS ANUALES
1	4836	2079	30.00	62384.40
2	5200	2236	30.00	67080.00
3	5200	2236	30.00	67080.00
4	5200	2236	30.00	67080.00
5	5200	2236	30.00	67080.00
6	5200	2236	30.00	67080.00
7	5200	2236	30.00	67080.00
8	5200	2236	30.00	67080.00
9	5200	2236	30.00	67080.00
10	5200	2236	30.00	67080.00

FUENTE: CUADRO N° 17
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Los ingresos para el presente proyecto se realizaran mediante la suma de los servicios de entrada, guianza, alimentación y hospedaje.

CUADRO N° 58

INGRESOS POR LOS SERVICIOS PARA LOS 10 AÑOS DE VIDA ÚTIL

AÑOS	INGRESOS POR ENTRADA	INGRESOS POR ALIMENTACIÓN	INGRESOS POR GUIANZA	INGRESOS POR HOSPEDAJE	INGRESOS TOTALES
1	24180.00	33852.00	23696.40	62384.40	144112.80
2	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00
3	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00
4	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00
5	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00
6	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00
7	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00
8	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00
9	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00
10	26000.00	36400.00	25480.00	67080.00	154960.00

FUENTE: CUADRO N° 54, 55, 56 Y 57
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.10PUNTO DE EQUILIBRIO

Para establecer el punto de equilibrio, predeterminamos el volumen de ventas, en el cual la empresa no tenga ni perdidas ni ganancias, ya que a niveles más bajos de este, se producirá pérdidas y a niveles más altos se obtendrán beneficios. Por lo tanto el punto de equilibrio constituye el nivel de producción en el cual los ingresos por ventas son iguales a los costos y gastos.

Para el análisis del presente proyecto el punto de equilibrio se ha calculado matemáticamente en base a los siguientes métodos:

g.10.1 EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

Se basa en el volumen de ventas de los servicios y los ingresos monetarios que genere; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

FÓRMULA:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{\mathrm{CV}}{\mathrm{VT}}}$$

En donde:

PE= Punto de Equilibrio

CF= Costos Fijos

CV= Costos Variables

VT= Ventas Totales (Ingresos)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{\mathrm{CV}}{\mathrm{VT}}}$$

$$PE = \frac{72{,}992.02}{1 - \frac{13{,}198.54}{144{,}112.80}}$$

$$PE = \frac{72{,}992.02}{0.90842}$$

$$PE = 80{,}350.52$$

g.10.2 EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

Se basa en la capacidad de generación de servicios. Determina el porcentaje de capacidad que se debe utilizar con la finalidad de cubrir los costos ocasionados; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula.

FÓRMULA:

$$PE = \frac{CF}{\mathrm{VT} - \mathrm{CV}} * 100$$

En donde:

PE= Punto de Equilibrio

CF= Costos Fijos

CV= Costos Variables

VT= Ventas Totales (Ingresos)

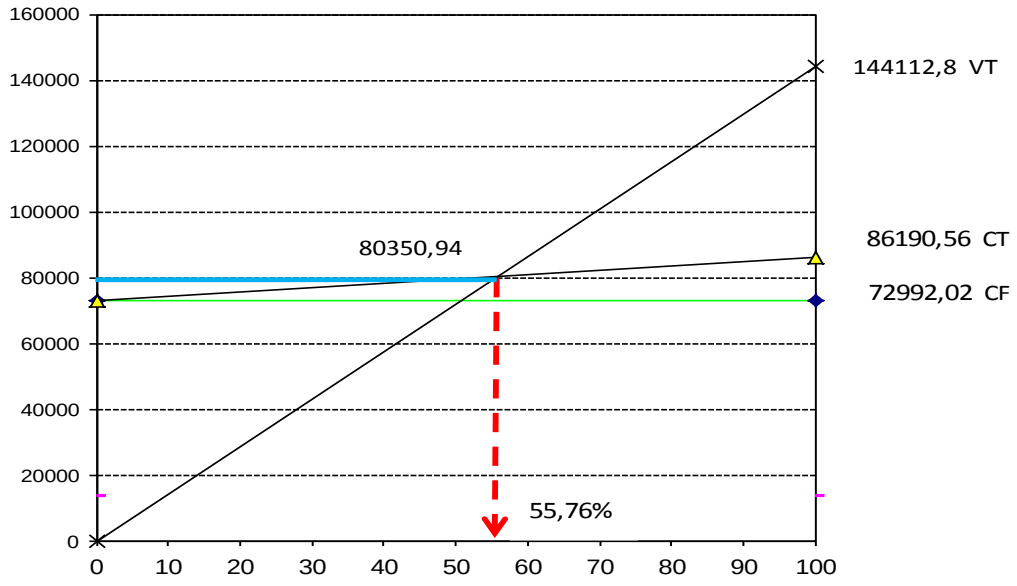
$$PE = \frac{72{,}992.02}{144{,}112.80 - 13{,}198.54} * 100$$

$$PE = \frac{72{,}992.02}{130{,}914.26} * 100$$

$$PE = 0.5576 * 100$$

$$PE = 55.76\%$$

GRÁFICO N° 32
GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (PRIMER AÑO)



ELABORACIÓN: LAS AUTORAS.

INTERPRETACIÓN: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instaladade 55.76% y con un ingreso en las ventas de 80,350.52, en este punto la Hostería no gana ni pierde.

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL DÉCIMO AÑO DEL PROYECTO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{\mathrm{CV}}{\mathrm{VT}}}$$

$$PE = \frac{89{,}921.67}{1 - \frac{17{,}396.98}{154{,}960.00}}$$

$$PE = \frac{89{,}921.67}{0.8877}$$

$$PE = 101{,}293.66$$

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{CF}{\mathrm{VT} - \mathrm{CV}} * 100$$

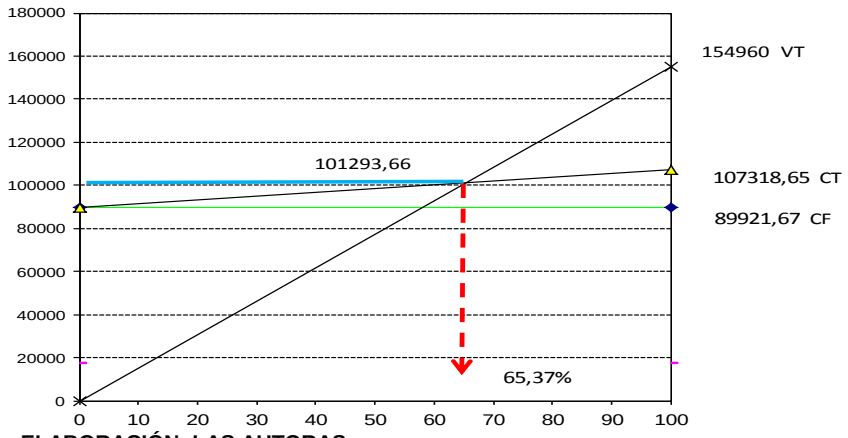
$$PE = \frac{89{,}921.67}{154{,}960.00 - 17{,}396.98} * 100$$

$$PE = \frac{89{,}921.67}{137{,}563.02} * 100$$

$$PE = 0.6537 * 100$$

$$PE = 65.37\%$$

GRÁFICO N° 33
GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (DÉCIMO AÑO)



ELABORACIÓN: LAS AUTORAS.

INTERPRETACIÓN: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instaladade 65.37% y con un ingreso en las ventas de $101,293.66, en este punto la Hostería no gana ni pierde.

g.11ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de resultados demuestra todo el desarrollo económico de la empresa desde el inicio hasta la finalización económica de las actividades comerciales de la empresa, con el objetivo de determinar si se tiene utilidad o pérdida, el cual se determina con los ingresos por ventas, deduciendo los costos de producción, los gastos administrativos y las ventas en general.

Tomando en cuenta que si la empresa se encuentre operando se debe deducir el 15% de la participación de los trabajadores y el 25% de impuestos al estado; para así obtener la utilidad neta del proyecto.

CUADRO N° 59

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

ESPECIFICACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
INGRESOS POR VENTAS	144112.80	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00
EGRESOS										
TOTAL EGRESOS	86190.56	89333.69	91402.57	93522.82	95694.59	97917.84	100192.38	102517.82	104893.53	107318.65
UTILIDAD GRAVABLE	57922.24	65626.31	63557.43	61437.18	59265.41	57042.16	54767.62	52442.18	50066.47	47641.35
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRAB.	8688.34	9843.95	9533.62	9215.58	8889.81	8556.32	8215.14	7866.33	7509.97	7146.20
(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTO A LA RENTA	49233.90	55782.36	54023.82	52221.60	50375.60	48485.83	46552.47	44575.86	42556.50	40495.15
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	12308.48	13945.59	13505.95	13055.40	12593.90	12121.46	11638.12	11143.96	10639.13	10123.79
UTILIDAD LIQUIDA	**36925.43**	**41836.77**	**40517.86**	**39166.20**	**37781.70**	**36364.37**	**34914.36**	**33431.89**	**31917.38**	**30371.36**

FUENTE: CUADRO DE INGRESOS Y COSTOS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.12 EVALUACIÓN FINANCIERA

Por medio de la evaluación financiera se determinará la factibilidad del proyecto, utilizando metodologías como: Flujo de Caja, Periodo de recuperación de la Inversión, Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), Relación Beneficio – Costo y Análisis de Sensibilidad.

g.12.1 FLUJO DE CAJA

La determinación del flujo de caja para cada período es una de las partes más importantes de una valoración financiera para toda empresa. El cálculo del flujo de caja se lo hace con la finalidad de evaluar los fondos disponibles de efectivo de la compañía que cubran el costo del proyecto. Para determinarlo se debe considerar los costos y beneficios que genera el proyecto.

Para el cálculo del flujo de caja, se ha considerado un horizonte de 10 años. Los flujos netos permiten cubrir los egresos generados por la operación de la hostería y las obligaciones iníciales.

Entre los egresos no operacionales más representativos tenemos el pago de impuestos, pago de interés de la deuda y también el pago de capital de la deuda.

El flujo de caja del inversionista considera el valor del préstamo en el año 0 e incluye la amortización correspondiente y los intereses pagados por el mismo en el transcurso de los años planificados.

CUADRO N° 60

FLUJO DE CAJA

DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
Ventas		144112.80	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00	154960.00
Crédito Banco de Fomento	30000.00										
Capital Propio	248040.41										
Valor de Rescate				359.71		3998.54	359.71			359.71	11575.13
TOTAL DE INGRESOS	278040.41	144112.80	154960.00	155319.71	154960.00	158958.54	155319.71	154960.00	154960.00	155319.71	166535.13
EGRESOS											
Activo Fijo	269254.28										
Activo Diferido	2121.80										
Activo Circulante	6664.33										
Presupuesto de Operación		86190.56	89333.69	91402.57	93522.82	95694.59	97917.84	100192.38	102517.82	104893.53	107318.65
(-) Depreciación y Amortización		14902.20	14902.20	14902.20	14902.20	14902.20	14902.20	14902.20	14902.20	14902.20	14902.20
(+) 25% Impuesto a la Renta		12308.48	13945.59	13505.95	13055.40	12593.90	12121.46	11638.12	11143.96	10639.13	10123.79
(+) 15% Distribución de Utilidad		8688.34	9843.95	9533.62	9215.58	8889.81	8556.32	8215.14	7866.33	7509.97	7146.20
(+) Amortización del Crédito		1859.92	2050.57	2260.75	2492.48	2747.95	3029.62	3340.16	3682.52	4059.98	4476.13
TOTAL DE EGRESOS	278040.41	94145.09	100271.59	101800.68	103384.07	105024.05	106723.04	108483.60	110308.43	112200.40	114162.56
FLUJO DE CAJA	**0.00**	**49967.71**	**54688.41**	**53519.03**	**51575.93**	**53934.49**	**48596.67**	**46476.40**	**44651.57**	**43119.31**	**52372.57**

FUENTE: CUADRO PÉRDIDAS Y GANANCIAS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

g.12.2VALOR ACTUAL NETO

El VAN representa los valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno liquido actualizado generado por el proyecto.

FACTOR DE ACTUALIZACIÓN

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

$$FA = \frac{1}{(1+0.10)^1}$$

$$FA = 0.90909$$

CUADRO N° 61

VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR ACTUALIZACIÓN	F. DE CAJA ACTUALIZADO
		10%	
0	278040.41		
1	49967.71	0.90909	45425.19
2	54688.41	0.82645	45197.03
3	53519.03	0.75131	40209.64
4	51575.93	0.68301	35227.05
5	53934.49	0.62092	33489.07
6	48596.67	0.56447	27431.55
7	46476.40	0.51316	23849.74
8	44651.57	0.46651	20830.29
9	43119.31	0.42410	18286.80
10	52372.57	0.38554	20191.89
TOTAL			**310,138.25**

FUENTE: FLUJO DE CAJA
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

$$\mathbf{VAN} = Sumatoria\ de\ Flujo\ Neto\ Actualizado - Inversion$$

$$\mathbf{VAN} = 310{,}138.25 - 278{,}040.41$$

$$\mathbf{VAN} = 32{,}097.85$$

El valor actual neto del proyecto es positivo y/o mayor que 1, por tal razón se acepta. Esto significa que el valor de la empresa aumenta durante su etapa de operación, lo que da como referente de que hay que invertir.

g.12.3TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La TIR, se la utiliza como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto.

CUADRO N° 62

TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
		12.6%		13.6%	
0	-278040.41		-278040.41		-278040.41
1	49967.71	0.88810	44376.29	0.88028	43985.66
2	54688.41	0.78872	43133.88	0.77490	42377.82
3	53519.03	0.70046	37488.07	0.68213	36506.75
4	51575.93	0.62208	32084.37	0.60046	30969.47
5	53934.49	0.55247	29797.14	0.52858	28508.53
6	48596.67	0.49065	23843.84	0.46530	22611.87
7	46476.40	0.43574	20251.81	0.40959	19036.37
8	44651.57	0.38698	17279.44	0.36056	16099.42
9	43119.31	0.34368	14819.25	0.31739	13685.69
10	52372.57	0.30522	15985.27	0.27939	14632.57
			1018.94		**-9626.26**

FUENTE: FLUJO DE CAJA
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para calcular la Tasa Interna de Retorno se utiliza la siguiente fórmula:

$$\mathbf{TIR} = \mathrm{Tm} + Dt\left(\frac{\mathrm{VAN}_{\mathrm{Menor}}}{\mathrm{VAN}_{\mathrm{Menor}} - \mathrm{VAN}_{\mathrm{Mayor}}}\right)$$

$$\mathbf{TIR} = 12.6 + 1\left(\frac{1{,}018.94}{1{,}018.94 - (-9{,}626.26)}\right)$$

$$\mathbf{TIR} = 12.6 + 1\left(\frac{1{,}018.94}{10{,}645.20}\right)$$

$\mathbf{TIR} = 12.70\%$

En el presente proyecto la TIR es de 12.70 %, siendo esta mayor a la tasa de oportunidad que existe en el mercado (10%), lo cual es satisfactorio para la realización del proyecto.

g.12.4 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

Es otro indicador financiero que permite medir cuando se conseguiría en dólares por cada dólar invertido, se lo determina actualizando los ingresos por un lado y por otro lado los egresos por lo que se considera el valor de actualización.

Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Si la relación Beneficio-Costo es mayor a uno se acepta el proyecto.
- Si la relación Beneficio-Costo es menor a uno no se acepta el proyecto
- Si la relación Beneficio-Costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

CUADRO N° 63

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0			10%		
1	144112.80	86190.56	0.90909	131011.64	78355.05
2	154960.00	89333.69	0.82645	128066.12	73829.50
3	154960.00	91402.57	0.75131	116423.74	68672.10
4	154960.00	93522.82	0.68301	105839.77	63877.35
5	154960.00	95694.59	0.62092	96217.97	59418.81
6	154960.00	97917.84	0.56447	87470.88	55272.07
7	154960.00	100192.38	0.51316	79518.98	51414.54
8	154960.00	102517.82	0.46651	72289.98	47825.32
9	154960.00	104893.53	0.42410	65718.17	44485.09
10	154960.00	107318.65	0.38554	59743.79	41375.98
TOTAL				**942301.03**	**584525.81**

FUENTE: CUADRO DE INGRESOS Y PRESUPUESTOS DE COSTOS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

FÓRMULA:

$$\mathbf{RBC} = \frac{\sum Ingreso\ Actualizado}{\sum Egresos\ Actualizado}$$

En donde:

BC= Beneficio costo

∑IA= Sumatoria de ingresos actualizados

∑EA= Sumatoria de egresos actualizados

$$\mathbf{RBC} = \frac{942{,}301.13}{584{,}525.81}$$

$$\mathbf{RBC} = \$\ 1.61$$

La HOSTERÍA EL VERDUM, tiene una relación de beneficio- costo de $ 1.61 lo que significa que por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá un beneficio de $ 0.61.

g.12.5 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Este criterio se define como el número de períodos requerido para recuperar la inversión inicial.

CUADRO N° 64

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJOS NETOS
0	**278040.41**	
1		49967.71
2		54688.41
3		53519.03
4		51575.93
5		53934.49
6		48596.67
7		46476.40
8		44651.57
9		43119.31
10		52372.57
TOTAL		**498902.08**

FUENTE: FLUJO DE CAJA
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para calcular el período de recuperación de capital se utiliza la siguiente fórmula:

$$\mathbf{P.R.C.} = \frac{Flujo\ Neto - Inversión}{Flujo\ Neto\ (Último\ Año)}$$

$$\mathbf{P.R.C.} = \frac{498{,}902.08 - 278{,}040.41}{52{,}372.57}$$

$$\mathbf{P.R.C.} = \frac{220{,}861.67}{52{,}372.57}$$

$$\mathbf{P.R.C.} = 4.21$$

0.21 x 12 = 2.52 meses

0.52 x 30 = 15 días

La inversión del proyecto se la recuperará en 4 años, 2 meses y 15 días.

g.12.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En el proyecto se ha estimado que las variaciones con mayor incertidumbre, son los costos y los ingresos, por lo tanto se ha considerado determinar hasta qué punto la empresa soporta un incremento en los costos, lo cual se puede apreciar en el siguiente cuadro. En este caso el proyecto está en capacidad de resistir hasta un 11.20% de incremento en los costos y soporta una disminución en sus ventas hasta un 6.93% en los ingresos., por lo que se considera factible implementar la Hostería El Verdum en la Parroquia El Tambo.

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

- Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios.
- Cuando el coeficiente resultante es igual no se ve efecto alguno.
- Cuando el coeficiente resultante es menor a uno es proyecto no es sensible.

CUADRO N° 65

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DEL 11.20% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
		11.20%			11.0%		12.0%	
0						-278040.41		-278040.41
1	86190.56	95843.90	144112.80	48268.90	0.90090	43485.49	0.89286	43097.23
2	89333.69	99339.07	154960.00	55620.93	0.81162	45143.20	0.79719	44340.67
3	91402.57	101639.65	154960.00	53320.35	0.73119	38987.38	0.71178	37952.37
4	93522.82	103997.38	154960.00	50962.62	0.65873	33570.66	0.63552	32387.67
5	95694.59	106412.38	154960.00	48547.62	0.59345	28810.65	0.56743	27547.22
6	97917.84	108884.64	154960.00	46075.36	0.53464	24633.77	0.50663	23343.21
7	100192.38	111413.93	154960.00	43546.07	0.48166	20974.33	0.45235	19698.03
8	102517.82	113999.81	154960.00	40960.19	0.43393	17773.71	0.40388	16543.13
9	104893.53	116641.60	154960.00	38318.40	0.39092	14979.61	0.36061	13818.00
10	107318.65	119338.34	154960.00	35621.66	0.35218	12545.40	0.32197	11469.22
						2863.78		-7843.66

NUEVA TIR

$$\mathbf{NTIR} = \mathrm{Tm} + Dt\left(\frac{\mathrm{VAN}_{\mathrm{Menor}}}{\mathrm{VAN}_{\mathrm{Menor}} - \mathrm{VAN}_{\mathrm{Mayor}}}\right)$$

$$\mathbf{NTIR} = 11.0 + 1\left(\frac{2{,}863.78}{2{,}863.78 - (-7{,}843.66)}\right)$$

$$\mathbf{NTIR} = 11.27\%$$

TIR DEL PROYECTO = 12.70 %

DIFERENCIA DE TIR

$$\mathbf{Dif.Tir.} = TIR.proy. - NuevaTIR$$

$$\mathbf{Dif.Tir.} = 12.70\% - 11.27\%$$

$$\mathbf{Dif.Tir.} = 1.43\ \%$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%\mathbf{Var.} = \left(\frac{Dif.TIR}{TIRproy.}\right) x\ 100$$

$$\%\mathbf{Var.} = \left(\frac{1.43}{12.70}\right) x\ 100$$

$$\%\mathbf{Var.} = 11.26\%$$

SENSIBILIDAD

$$\mathbf{Sensibilidad} = \frac{\%\,Var.}{NuevaTIR}$$

$$\mathbf{Sensibilidad} = \frac{11.26\%}{11.27\%}$$

$$\mathbf{Sensibilidad} = 0.99911$$

CUADRO N° 66

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 6.93 % EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ACTUALIZADO	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
			6.93%		11.0%		12.0%	
0						-278040.41		-278040.41
1	86190.56	144112.80	134125.78	47935.22	0.90090	43184.89	0.89286	42799.31
2	89333.69	154960.00	144221.27	54887.58	0.81162	44547.99	0.79719	43756.04
3	91402.57	154960.00	144221.27	52818.71	0.73119	38620.58	0.71178	37595.31
4	93522.82	154960.00	144221.27	50698.45	0.65873	33396.64	0.63552	32219.78
5	95694.59	154960.00	144221.27	48526.68	0.59345	28798.22	0.56743	27535.34
6	97917.84	154960.00	144221.27	46303.43	0.53464	24755.70	0.50663	23458.76
7	100192.38	154960.00	144221.27	44028.89	0.48166	21206.88	0.45235	19916.43
8	102517.82	154960.00	144221.27	41703.46	0.43393	18096.23	0.40388	16843.33
9	104893.53	154960.00	144221.27	39327.75	0.39092	15374.19	0.36061	14181.98
10	107318.65	154960.00	144221.27	36902.62	0.35218	12996.53	0.32197	11881.66
						2937.46		-7852.47

NUEVA TIR

$$\mathbf{NTIR} = \mathrm{Tm} + Dt\left(\frac{\mathrm{VAN}_{\mathrm{Menor}}}{\mathrm{VAN}_{\mathrm{Menor}} - \mathrm{VAN}_{\mathrm{Mayor}}}\right)$$

$$\mathbf{NTIR} = 11.0 + 1\left(\frac{2{,}937.46}{2{,}937.46 - (-7{,}852.47)}\right)$$

$$\mathbf{NTIR} = 11.27\%$$

TIR DEL PROYECTO = 12.70 %

DIFERENCIA DE TIR

$$\mathbf{Dif.Tir.} = TIR.proy. - NuevaTIR$$

$$\mathbf{Dif.Tir.} = 12.70\% - 11.27\%$$

$$\mathbf{Dif.Tir.} = 1.43\%$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%\mathbf{Var.} = \left(\frac{Dif.TIR}{TIRproy.}\right) x\ 100$$

$$\%\mathbf{Var.} = \left(\frac{1.43}{12.70}\right) x\ 100$$

$$\%\mathbf{Var.} = 11.26\%$$

SENSIBILIDAD

$$\mathbf{Sensibilidad} = \frac{\%\,Var.}{NuevaTIR}$$

$$\mathbf{Sensibilidad} = \frac{11.26\%}{15.77\%}$$

$$\mathbf{Sensibilidad} = 0.99117$$

CONCLUSIONES

h. CONCLUSIONES

Al finalizar los estudios relacionados a la elaboración del proyecto de factibilidad para la implementación de una hostería en la Parroquia El Tambo perteneciente al Cantón Catamayo se ha llegado a concluir que:

- Este proyecto presenta una alternativa de inversión quepuesta en práctica contribuirá al incremento, fortalecimiento del turismo y al desarrollo de la economía en la Parroquia El Tambo.
- Después de haber realizado el estudio de mercado, se ha demostrado que existe una demanda que es atendida por las empresas ya instaladas en las cercanías de la Parroquia, existiendo familias que estarían dispuestas a demandar el servicio de la hostería.
- En la ingeniería del proyecto se determinó que la prestación del servicio de la hostería tendrá una capacidad utilizada del primer año para atender a 4836 turistas.
- La empresa jurídicamente se constituirá en una Compañía de Responsabilidad Limitada administrativamente, se encontrará organizada con los niveles jerárquicos correspondientes, con sus respectivos organigramas y manuales de funciones, que permitirán manejar y desarrollar técnicamente los procesos administrativos.
- La inversión para el presente proyecto es de 278,040.41 y estará financiado mediante la aportación del capital de los accionistas con un porcentaje del 92.7%, y un préstamo otorgado por el Banco Nacional de Fomento con un valor de $30,000.00 que representa el 7.3%.

- Una vez realizado el análisis de Evaluación económica y Financiera, se concluye que es rentable realizar el proyecto con un Valor Actual Neto de 32,097.85, una Tasa Interna de Retorno de 12.70%; recuperando el monto de la inversión en 4 años,2 meses y 15 días aproximadamente, una Relación Beneficio Costo de $1.61, el Análisis de Sensibilidad es de 0.99 considerando un incremento en los costos del 11.20% y el análisis de sensibilidad es 0.99 teniendo en cuenta una disminución en los ingresos del 6.93%.

RECOMENDACIONES

i. RECOMENDACIONES

En base al desarrollo del proyecto se recomienda lo siguiente:

- Emprender un plan de trabajo con las autoridades municipales del Cantón Catamayopara establecer una mejora de la Parroquia El Tambo en lo referente a sus lugares turísticos y unmejor acabado al lugar.
- Poner en marcha esta inversión empresarial puesto a que enbase al estudio de mercado realizado se considera factible laImplementación de la Hostería.
- Captar el 55.89% de la demanda insatisfecha como nuestro mercadopotencial ya que las instalaciones de la hostería permiteabsorber este porcentaje del mercado.
- Establecer y diseñar estrategias de promoción adecuadas, queden a conocer los beneficios y servicio que la hostería ofrece conel fin de incrementar los visitantes.
- Invertir en la hostería ya que la misma se paga por si sola y larecuperación de la inversión es mucho antes que la finalizacióndel proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

j. BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA Gabriel. Evaluación de Proyectos. Tercera edición.1995.
- BACA URBINA Gabriel Evaluación de Proyectos. Cuarta educación. México 2003.
- Cf. Carter – Br. Williams Invertir para Innovar. Primer Edición. Madrid 1963.
- COHEN, Evaluación de Proyectos Sociales. Ciclo XXI. México 1992.
- DÁVALOS ARSENALES Nelson. Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría. Tomo II. 1990.
- FLÓREZ URIBEJuan Antonio. Proyecto de Inversión para las PYME. Primera Edición. Enero 2007.
- GANBOA VELÁSQUEZ Ramiro. Curso Básico de administración de empresas - finanzas. Editorial Norma S.A. Cuarto Volumen 1991.
- LEDESMA MARTÍNEZ. Análisis Económico Social de un Proyecto de Inversión. Zulema (1997).
- LEÓN GARCIA Oscar. Administración Financiera Fundamentos y Aplicación. Tercera Edición. Año 1999.
- LEOPOLD A. Bernstein. Análisis de Estados Financieros, Teoría, Aplicación e interpretación. Segunda Edición. 1996.
- LI David H. Contabilidad de Costos Para Uso de la Gerencia. México 1975.
- OCAMPO José Eliseo. Costos y Evaluación de Proyectos. Primera Edición. Año 2002.

- PASACA MORA Enrique. Manual para la Elaboración de proyectos de Graduación a Nivel Superior. Manuel. Año 2009.
- REYES PONCE Agustín.Administración de Empresas, Editorial Linusa. México 1992.
- ROSENBERGJ.M. Diccionario de administración y Finanzas. Editorial Oceana.Barcelona-España.
- VELÁSQUEZ Ramiro. Administración de Empresas. Editorial Norma S.A. Volumen 4. 1991.
- www.eumed.net/libros/2006c/210/1s.htm
- www.gestiopolis.com/recursos/.../factibilidad.htm
- www.glogle.com
- www.irgltd.com/.../2001
- www.momografias.com
- www.tesis.com

ANEXOS

k. ANEXOS

ANEXO N° 1

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREAJURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Le saludamos afectuosamente con el objeto de realizar un estudio sobre la factibilidad de implementar una Hostería en la Parroquia El Tambo, nos dirigimos a usted para solicitarle su mayor sinceridad al contestar las siguientes preguntas:

1. **Género**
   Femenino ( ) Masculino ( )

2. **Edad**
   - 18 – 25 ( )
   - 26 – 33 ( )
   - 34 – 41 ( )
   - 42 – 49 ( )
   - 50 – 57 ( )
   - 58 – 65 ( )
   - Más de 66 ( )

3. **Procedencia**
   _____

4. **Determine el ingreso económico mensual, dólares**
   - 001 – 264 ( )
   - 265 – 529 ( )
   - 530 – 794 ( )
   - 795 – 1059 ( )
   - 1060 –1324 ( )
   - 1325 – Más ( )

5. **¿Realiza usted actividades de tipo recreativo?**

   Si ( ) No ( )

   Porque?_____

6. **¿Conoce las hosterías que existen en el Cantón Catamayo?**

   Si ( ) No ( )

7. **¿Qué hosterías conoce y ha visitado? Indique**

_____

8. **¿Por qué medio de comunicación conoce de la existencia de estas hosterías?**
   - Televisión ( )
   - Radio ( )
   - Prensa Escrita ( )
   - Internet ( )
   - Referencia Personal ( )
   - Otros ( )

   Cuáles?_____

9. **¿Qué opinión le merece el servicio de estas hosterías?**
   - Muy Bueno ( )
   - Bueno ( )
   - Malo ( )

10. **¿Con qué frecuencia acude a estos centros de recreación?**
    - 1 vez al mes ( )
    - Cada 6 meses ( )
    - 1 vez al año ( )
    - Por temporada ( )

    Cuando?_____

11. **¿Qué servicios utiliza con mayor frecuencia?**
    - Hospedaje ( )
    - Restaurant ( )
    - Juegos Recreativos ( )
    - Piscina ( )

    Otros?_____

12. **¿Si se implementara una hostería en la Parroquia El Tambo, utilizaría sus servicios?**

    Si ( ) No ( )

    Porque?_____

13. **¿Cada qué tiempo visitaría este lugar?**
    - 1 vez al mes ( )
    - Cada 6 meses ( )
    - 1 vez al año ( )
    - Por temporada ( )

Cuando?_____

14. **¿Utilizaría los servicios de guianza turística, el cual tendrá un costo aproximado de 10.00 dólares?**

Si ( ) No ( )

Porque?_____

15. **¿Consumiría los alimentos que se prepararan en la hostería?**

Si ( ) No ( )

Porque?_____

16. **¿En las visitas que realice a la hostería se hospedaría?**

Si ( ) No ( )

Porque?_____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 2

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREAJURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Le saludamos afectuosamente con el objeto de realizar un estudio sobre la factibilidad de implementar una Hostería en la Parroquia El Tambo, nos dirigimos a usted para solicitarle su mayor sinceridad al contestar las siguientes preguntas:

1. **¿Qué tipo de negocio posee?**

   _____

2. **¿Cuáles son los servicios que presta su empresa hotelera?**

   _____

   _____

   _____

   _____

3. **¿Qué temporadas acude mayor cantidad de visitantes?**

   - Fines de semana ( )
   - Feriados ( )
   - Otros ( )

4. **¿Cuál es su ingreso promedio mensual por los servicios que presta?**

   - 1000-2000 ( )
   - 2001-3000 ( )
   - 3001-4000 ( )
   - Más de 4000 ( )

5. **¿Cuántas personas en promedio visitan su empresa al mes?**

   _____

   _____

6. **¿Qué categoría hotelera tiene actualmente?**

   _____

   _____

7. **¿Está registrado este establecimiento hotelero, alguna cámara, institución de control o gremio?**

   Si ( ) No ( )

   Cuál?_____
   _____

8. **¿A su consideración cuál es su mayor competencia?**

   _____
   _____

9. **¿Realiza algún tipo de publicidad en su empresa? Indique**

   - Televisión ( )
   - Radio ( )
   - Prensa Escrita ( )
   - Internet ( )
   - Otros ( )

   Cuáles?_____
   _____

10. **¿Usted ofrece promociones a sus clientes?**

    Si ( ) No ( )

    De qué tipo? _____

11. **¿Está de acuerdo con la implementación de una hostería en la Parroquia El Tambo?**

    Si ( ) No ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N°3

INVERSIÓN EN TERRENO

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	V/UNIT.	V/TOTAL
Terreno	2,5	Hectárea	8.000,00	20.000,00
			TOTAL	**20.000,00**

FUENTE: JEFATURA DE AVALÚOS Y CATASTROS DEL MUNICIPIO DE CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 4

INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN

DETALLE	AREA	UNIDAD	V/UNIT.	V/TOTAL
RESTAURANTE				
Área de mesas	240.63	M2	120.00	28875.60
Horno de barro	10.03	M2	120.00	1203.60
Baños Hombre-Mujeres	33.59	M2	180.00	6046.20
Área de cocina	63.57	M2	180.00	11442.60
Área de bodega	20.24	M2	180.00	3643.20
Área de mostrador	35.67	M2	120.00	4280.40
HOSPEDAJE				
Administración	35.47	M2	180.00	6384.60
Baño de administración	3.79	M2	180.00	682.20
Bodega de administración	4.5	M2	180.00	810.00
Área de piscinas	225	M2	180.00	40500.00
Sauna	42.35	M2	120.00	5082.00
Turco	27.93	M2	120.00	3351.60
Hidromasaje	9.00	M2	180.00	1620.00
Vestidores hombres-mujeres	61.24	M2	120.00	7348.80
Habitaciones Individuales	64.1	M2	200.00	12820.00
Habitaciones Familiares	63.79	M2	200.00	12758.00
Habitaciones Dobles	59.54	M2	200.00	11908.00
Fosas sépticas (3)	3.00	M2	500.00	1500.00
AREAS EXTERIORES				
Caseta Guardia 1	4.14	M2	120.00	496.80
Caseta Guardia 2	4.14	M2	120.00	496.80
Piscina para truchas	200	M2	120.00	24000.00
Oficina	42.77	M2	180.00	7698.60
Bodega para instrumentos de truchas	5.62	M2	120.00	674.40

Área de barbacoa	56.57	M2	10.00	565.70
Canchas de uso múltiple	620	M2	12.50	7750.00
Área de juegos	164	M2	5.00	820.00
Cabañas	12.00	Unidades	10.00	120.00
Estacionamiento	325	M2	10.00	3250.00
TOTAL				**206129.10**

FUENTE: ARQ. MAURICIO JIMÉNEZ
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 4 A

DEPRECIACIÓN EN CONSTRUCCIÓN

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
0			206129.10
1	206129.10	9791.13	196337.97
2	196337.97	9791.13	186546.84
3	186546.84	9791.13	176755.70
4	176755.70	9791.13	166964.57
5	166964.57	9791.13	157173.44
6	157173.44	9791.13	147382.31
7	147382.31	9791.13	137591.17
8	137591.17	9791.13	127800.04
9	127800.04	9791.13	118008.91
10	118008.91	9791.13	108217.78
11	108217.78	9791.13	98426.65
12	98426.65	9791.13	88635.51
13	88635.51	9791.13	78844.38
14	78844.38	9791.13	69053.25
15	69053.25	9791.13	59262.12
16	59262.12	9791.13	49470.98
17	49470.98	9791.13	39679.85
18	39679.85	9791.13	29888.72
19	29888.72	9791.13	20097.59
20	20097.59	9791.13	10306.46

ANEXO N° 5

INVERSIÓN EN VEHÍCULO

DETALLE	CANTIDAD	V/TOTAL
Camioneta	1	19.000,00
TOTAL		**19.000,00**

FUENTE: IMPORTADORA LOJACAR
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 5 A

DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
0			19000.00
1	19000.00	3040.00	15960.00
2	15960.00	3040.00	12920.00
3	12920.00	3040.00	9880.00
4	9880.00	3040.00	6840.00
5	6840.00	3040.00	3800.00

ANEXO N° 6

INVERSIÓN EN MUEBLES

ARTÍCULO	UNIDAD	V/U	V/T
CAMAS FEMAR 2 PLAZAS	5	95.67	478.35
CAMAS armazón de laurel DE 1 1/2 PLAZAS	10	82.39	823.90
CAMAS LITERAS	4	142.00	568.00
Veladores de madera laurel	12	31.00	372.00
Muebles para TV metálico	12	31.00	372.00
Juego de sala COLES	1	350.00	350.00
Colchón clásico chaide y chaide 2 plazas	5	101.67	508.35
Colchón imperial chaide y chaide 1 1/2 plazas	16	90.06	1440.96
Espejos	13	11.60	150.80
Extintores	2	21.00	42.00
Juego de herramientas	1	49.00	49.00
TOTAL			**5155.36**

FUENTE: MUEBLERÍA "LA ECONOMÍA"
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 6 A

DEPRECIACIÓN EN MUEBLES

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
0			5155.36
1	5155.36	463.98	4691.38
2	4691.38	463.98	4227.40
3	4227.40	463.98	3763.41
4	3763.41	463.98	3299.43
5	3299.43	463.98	2835.45
6	2835.45	463.98	2371.47
7	2371.47	463.98	1907.48
8	1907.48	463.98	1443.50
9	1443.50	463.98	979.52
10	979.52	463.98	515.54

ANEXO N° 7

INVERSIÓN EN ENSERES

ARTÍCULO	UNIDAD	V/U	V/T
Almohadas chaide plumón 50x70	26	4.67	121.42
Cortinas de tela jarrin	10	19.42	194.20
Sabanas de 2 plazas llano PIN-TEX	5	15.56	77.80
Sabanas de 1 1/2 plazas llano oscuro PIN-TEX	14	14.29	200.06
Edredón ELEGANZA 2 plazas	5	15.96	79.80
Edredón ELEGANZA 1 1/2 plazas con vuelo	14	12.47	174.58
Toallas de baño GOGO	20	6.96	139.20
Juego de cubiertos de 24 piezas	2	16.51	33.02
Juego de sartenes NADUS 5 unidades	1	13.39	13.39
Juego de cuchillos X 4 PZ GENERATION	1	2.22	2.22
Juego de ollas medianas (5unidades)	1	22.00	22.00
Juego de ollas grandes (4 unidades)	1	59.00	59.00
Olla de Presión 6 Litros	1	35.00	35.00
Vajilla 16 piezas MELAMINE	10	15.84	158.40
Juego de Reposteros CRISTAL	10	3.39	33.90
Parrilla a Carbón y a Gas	1	410.00	410.00
Basurero Rectangular con tapa pedal	8	6.16	49.28
Latas para horno	4	45.53	182.12
TOTAL			**1985.39**

FUENTE: COMERCIALIZADORA RAMIREZ
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 7 A

DEPRECIACIÓN ENSERES

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
0			1985.39
1	1985.39	357.37	1628.02
2	1628.02	357.37	1270.65
3	1270.65	357.37	913.28
4	913.28	357.37	555.91
5	555.91	357.37	198.54

ANEXO N° 8

INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPO

ARTÍCULO	UNIDAD	V/U	V/T
Extractor de Jugo 300W OSTER	1	45.53	45.53
Waflera CG-120 PLAN REVERSIBLE	2	54.46	108.92
Refrigeradora INDURAMA	1	525.00	525.00
Televisor GLOBAL 24"	11	380.00	4180.00
Cocina Industrial 2 quemadores	2	145.00	290.00
Lavadora LG 33 Libras	1	490.00	490.00
Equipo de sonido 8300W/mp3 PS-SCAK	2	435.71	871.42
Horno Microondas INSTATEMATIC	1	86.60	86.60
Licuadora OSTER	2	69.64	139.28
Dispensador de Agua Caliente YRS-12 DECASA	2	47.34	94.68
Trapiche	1	700.00	700.00
TOTAL			**7531.43**

FUENTE: MARCIMEXS.A, COMERCIALIZADORA RAMIREZ, OCHOA HERMANOS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 8 A

DEPRECIACIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPO

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
0			7531.43
1	7531.43	677.83	6853.60
2	6853.60	677.83	6175.77
3	6175.77	677.83	5497.94
4	5497.94	677.83	4820.12
5	4820.12	677.83	4142.29
6	4142.29	677.83	3464.46
7	3464.46	677.83	2786.63
8	2786.63	677.83	2108.80
9	2108.80	677.83	1430.97
10	1430.97	677.83	753.14

ANEXO N° 9

INVERSIÓN EN EQUIPO DE CÓMPUTO

ARTÍCULO	UNIDAD	V/U	V/T
Computadoras	4	388,01	1.552,04
Impresora	1	58,60	58,60
TOTAL			**1.610,64**

FUENTE: MASTER PC Y COMERCIALIZADORA RAMÍREZ
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 9 A

DEPRECIACIÓN EN EQUIPO DE CÓMPUTO

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
0			1.610,64
1	1.610,64	359,71	1.250,93
2	1.250,93	359,71	891,22
3	891,22	359,71	531,51

ANEXO N° 10

COSTOS DE MATERIA PRIMA Y MATERIALES DIRECTOS

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	V/UNITARIO	T/MENSUAL	T/ANUAL
Carne de res	30	Libra	2.10	63.00	756.00
Carne de chancho	40	Libra	2.30	92.00	1104.00
Pollo	55	Libra	1.50	82.50	990.00
Pescado	20	Libra	2.50	50.00	600.00
Mariscos	20	Libra	4.25	85.00	1020.00
Verduras	22	Libra	0.40	8.80	105.60
Hortalizas	22	Libra	0.30	6.60	79.20
Granos	15	Libra	1.00	15.00	180.00
Frutas	80	Kilo	0.70	56.00	672.00
Arroz	180	Libra	0.48	86.40	1036.80
Azúcar	100	Libra	0.46	46.00	552.00
Leche	30	Litro	0.65	19.50	234.00
Pan	40	Unidades	0.15	6.00	72.00
Aguas	3	Paquetes	2.85	8.55	102.60
Bebidas Hidratantes	8	Paquetes	7.80	62.40	748.80
Otros				85.00	1020.00
TOTAL				**772.75**	**9273.00**

FUENTE: COMERCIOS DE LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 10 A

PROYECCIÓN DE MATERIA PRIMA Y MATERIALES DIRECTOS

AÑOS	PROYECCIÓN INC. 3.20%
1	9273.00
2	9569.74
3	9875.97
4	10192.00
5	10518.14
6	10854.72
7	11202.07
8	11560.54
9	11930.48
10	12312.25

ANEXO N° 11

MANO DE OBRA DIRECTA

CARGO	N° EMPLEADOS	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	APORTE PATRONAL IESS 12,15%	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	SUBTOT.	TOTAL ANUAL SIN FONDO DE RESERVA	FONDO DE RESERVA	TOTAL A PAGAR CON FONDO DE RESERVA
BOTONES	**1**	264,00	32,08	22,00	22,00	11,00	351,08	351,08	4.212,91	264,00	4.476,91
CAMARERA	**1**	264,00	32,08	22,00	22,00	11,00	351,08	351,08	4.212,91	264,00	4.476,91
COCINERA	**1**	275,00	33,41	22,92	22,92	11,46	365,70	365,70	4.388,45	275,00	4.663,45
MESERO	**1**	264,00	32,08	22,00	22,00	11,00	351,08	351,08	4.212,91	264,00	4.476,91
GUIA TURISTICO	**1**	264,00	32,08	22,00	22,00	11,00	351,08	351,08	4.212,91	264,00	4.476,91
TOTAL							**1.770,01**		**21.240,10**		**22.571,10**

FUENTE: CÓDIGO DE TRABAJO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 12

MANO DE OBRA INDIRECTA

CARGO	N° EMPLEAD.	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	APORTE PATRONAL IESS 12,15%	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	SUBTOT.	TOTAL ANUAL SIN FONDO DE RESERVA	FONDO DE RESERVA	TOTAL A PAGAR CON FONDO DE RESERVA
CONSERJE	**1**	264,00	32,08	22,00	22,00	11,00	351,08	351,08	4.212,91	264,00	4.476,91
GUARDIAN	**2**	264,00	32,08	22,00	22,00	11,00	351,08	702,15	8.425,82	264,00	8.689,82
TOTAL							**702,15**		**12.638,74**		**13.166,74**

FUENTE: CÓDIGO DE TRABAJO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 11 A

PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA

AÑOS	Proyección INC. 3.20%
1	21.240,10
2	22.571,10
3	23.293,37
4	24.038,76
5	24.808,00
6	25.601,86
7	26.421,12
8	27.266,59
9	28.139,12
10	29.039,58

ANEXO N° 12 A

PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA INDIRECTA

AÑOS	Proyección INC. 3.20%
1	12.638,74
2	13.166,74
3	13.588,07
4	14.022,89
5	14.471,62
6	14.934,71
7	15.412,63
8	15.905,83
9	16.414,82
10	16.940,09

ANEXO N° 13

MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS

DENOMINACION	VALOR	% MANTENIMIENTO	V/ MENSUAL	V/ ANUAL
Construcción (piscina, sauna, turco, etc.)	206129.10	1%	171.77	2061.29
Vehículo	19000.00	5%	79.17	950.00
Equipo de oficina	1998.65	5%	8.33	99.93
Maquinaria y equipo	8635.89	5%	35.98	431.79
TOTAL			**295.25**	**3543.02**

FUENTE: CUADRO DE INVERSIÓN
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 13 A

PROYECCIÓN EN MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS

AÑOS	Proyección INC. 3.20%
1	3543.02
2	3656.39
3	3773.40
4	3894.15
5	4018.76
6	4147.36
7	4280.08
8	4417.04
9	4558.38
10	4704.25

ANEXO N° 14

COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

DENOMINACION	CANTIDAD	V/ UNITARIO	V/ MENSUAL	V/ ANUAL
Combustible	20 GALONES	2,00	40,00	480,00
Lubricantes	1 UNIDAD	15,00	15,00	180,00
TOTAL			**55,00**	**660,00**

FUENTE: GASOLINERAS DE LOJA Y CATAMAYO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 14 A

PROYECCIÓN EN COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

AÑOS	Proyección INC. 3.20%
1	$660,00
2	$681,12
3	$702,92
4	$725,41
5	$748,62
6	$772,58
7	$797,30
8	$822,81
9	$849,14
10	$876,32

ANEXO N° 15

SUMINISTROS Y MATERIALES INDIRECTOS

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V/ UNITARIO	VECES	V/ ANUAL
Camisetas y Gorras de trabajo	6	8,00	2	16,00
Útiles de oficina	1 Kit	130,17	6	781,02
Gas	6	2,25	6 por mes	162,00
TOTAL				**959,02**

FUENTE: REPRESENTACIONES LEÓN, LA REFORMA.
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 15 A

PROYECCIÓN DESUMINISTROS Y MATERIALES INDIRECTOS

AÑOS	Proyección INC. 3.20%
1	959,02
2	989,71
3	1.021,38
4	1.054,06
5	1.087,79
6	1.122,60
7	1.158,53
8	1.195,60
9	1.233,86
10	1.273,34

ANEXO N° 16

SUELDOS ADMINISTRATIVOS

CARGO	N° EMPLEADOS	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	APORTE PATRONAL IESS 12,15%	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	SUBTOTAL	TOTAL ANUAL SIN FONDO DE RESERVA	FONDO DE RESERVA	TOTAL A PAGAR CON FONDO DE RESERVA
ADMINISTRADOR	**1**	300.00	36.45	25.00	25.00	12.50	398.95	398.95	4787.40	300.00	5087.40
CONTADORA	**1**	280.00	34.02	23.33	23.33	11.67	372.35	372.35	3360.00	280.00	3640.00
RECEPCIONISTA	**1**	264.00	32.08	22.00	22.00	11.00	351.08	351.08	4212.91	264.00	4476.91
ASESOR JURÍDICO	**1**	200.00							2400.00		2400.00
TOTAL							**1122.38**		**14760.31**		**15604.31**

ANEXO N° 16 A

PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

AÑOS	Proyección INC.3.20%
1	14760.31
2	15604.31
3	16103.65
4	16618.97
5	17150.77
6	17699.60
7	18265.99
8	18850.50
9	19453.71
10	20076.23

ANEXO N° 17

GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN

DENOMINACIÓN	UNIDAD	V/ UNITARIO	V/ MENSUAL	V/ ANUAL
Energía Eléctrica	1500 Kw/Hora	0,0868	104,16	1.249,92
Agua Potable	Metros Cúbicos	0,08	40,00	480,00
Teléfono	Minutos	0,23	25,00	84,00
TOTAL			**169,16**	**1.729,92**

FUENTE: EMPRESA ELÉCTRICA DE CATAMAYO, JUNTA ADMINISTRATIVA DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO SANITARIO "EL TAMBO".
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 17 A

PROYECCIÓN EN GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN

AÑOS	Proyección INC. 3.20%
1	1.729,92
2	1.785,28
3	1.842,41
4	1.901,36
5	1.962,21
6	2.025,00
7	2.089,80
8	2.156,67
9	2.225,68
10	2.296,91

ANEXO N° 18

GASTOS DE PUBLICIDAD

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Cuñas Radiales	50 veces	42.00	504.00
Trípticos	250 ejemplares	60.00	720.00
Hojas Volantes	250 ejemplares	22.50	270.00
Pagina Web	1 vez	500.00	500.00
TOTAL		**624.50**	**1994.00**

FUENTE: RADIO PODER, ECOTEL TV, IMPRENTA Y ENCUADERNACIÓN VASQUEZ
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N° 18 A

PROYECCIÓN DE GASTOS DE PUBLICIDAD

AÑOS	Proyección INC. 3.20%
1	1994.00
2	2057.81
3	2123.66
4	2191.61
5	2261.75
6	2334.12
7	2408.81
8	2485.90
9	2565.45
10	2647.54

ANEXO N° 19

AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

AÑOS	Valor Activo Diferido	Amortización	Valor Total
1	2121.80	212.18	1909.62
2	1909.62	212.18	1697.44
3	1697.44	212.18	1485.26
4	1485.26	212.18	1273.08
5	1273.08	212.18	1060.90
6	1060.90	212.18	848.72
7	848.72	212.18	636.54
8	636.54	212.18	424.36
9	424.36	212.18	212.18
10	212.18	212.18	0.00

FUENTE: CUADRO DE ACTIVOS FIJOS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

ANEXO N°20
TRÍPTICO DE LA HOSTERÍA "EL VERDUN"

Frecemos:

- Hospedaje
- Restaurant
- Piscina + Hidromasaje + Sauna y Turco
- Canchas y Juegos Recreativos
- Pesca Deportiva y Preparación

Hostería "El Verdum" se encuentra ubicada en la Parroquia El Tambo, Cantón Catamayo, Provincia de Loja justamente donde el clima cálido seco y la frescura brisa de la montañas crean un ambiente acogedor para descansar.

Estamos a su disposición para que usted, familias, amigos empresas o colegios puedan visitar este bello lugar y disfrutar de un descanso placentero y una agradable estadía.

HOSTERÍA "El Verdum"

Un Rincón Creado Para Descansar

Dirección: De la Parroquia el Tambo a 1 Km. 800 m..

Teléfono: 093356378 - 091762177

ANEXO N°21
CONDICIONANTES PARA ESTABLECER CATEGORÍAS

ÁMBITO PROVISIÓN DE SERVICIO

PRESTACIONES DE SERVICIOS:

Se refiere a los servicios que presta el establecimiento; y, que a través de su cumplimiento asegura el puntaje máximo de 30 puntos. Cada condicionante tendrá un valor de tres puntos.

No	REQUISITOS	Puntos
1	Servicio de estacionamiento	3
2	Servicio de conexión a internet en todas las habitaciones de acuerdo a la disponibilidad de la zona	2
3	Por lo menos cuatro de los siguientes servicios: 1) Piscina 2) Baño Turco (vapor) y/o Sauna (seco) 3)Hidromasajes 4) Gimnasio 5) Área deportivas y/o recreativas 6) SPA (Sala de masajes)	4
4	Servicio telefónico interno, nacional e internacional en cada habitación de acuerdo a disponibilidad de servicio telefónico en la zona donde se ubica la hostería.	2
5	Servicio de recepción 24 horas, atención español e inglés	2
6	Servicio de cafetería y restaurante con atención en español e inglés	3
7	Servicio de Bar por 12 horas. Este requisito no es aplicable cuando la legislación vigente y/o las regulaciones locales la impidan	3
8	Servicio de salones, eventos y banquetes	2
9	Caja de seguridad en habitación	2
10	Servicio de lavandería	2
11	Servicio de entretenimiento dentro del establecimiento deportivo y/o recreativas	3
12	Servicio médico	2

ÁMBITO COMERCIALIZACIÓN

Las siguientes condicionantes han sido propuestas en función de evitar subjetividades, valorando objetivamente y de manera técnica los servicios y la calidad ofertada en los establecimientos

No	REQUISITOS	Puntos
1	Servicio de estacionamiento	3
2	Generadores para suministro general de energía eléctrica	3
3	Agua caliente centralizada 24 horas en ducha, tina y lavabo	4
4	Por lo menos cuatro de los siguientes servicios: 1) Piscina 2) Baño Turco (vapor) y/o Sauna (seco) 3)Hidromasajes 4) Gimnasio 5) Área deportivas y/o recreativas	4

	6) SPA (Sala de masajes)	
5	Servicio telefónico interno, nacional e internacional en cada habitación de acuerdo a disponibilidad de servicio telefónico en la zona donde se ubica la hostería.	3
6	Sistema de acondicionamiento térmico en áreas de uso común y, en cada habitación, con manejo independiente; mediante: - Sistema de enfriamiento cuando la temperatura interior sea mayor a 24 ° C - Sistema de calefacción cuando la temperatura interior sea menor a 18 ° C	4
7	Televisor a color con control remoto, con acceso a televisión satelital.	3
8	Servicio de entretenimiento dentro del establecimiento deportivo y/o recreativas	3

ÁMBITO INFRAESTRUCTURA

Se refiere a las condiciones físicas que posee el establecimiento.

No	REQUISITOS	Puntos
1	Servicio de estacionamiento	2
2	Generadores para suministro general de energía eléctrica	2
3	Agua caliente centralizada 24 horas en ducha, tina y lavabo	2
4	Servicio telefónico interno, nacional e internacional en cada habitación de acuerdo a disponibilidad de servicio telefónico en la zona donde se ubica la hostería.	2
5	Sistema de acondicionamiento térmico en áreas de uso común y, en cada habitación, con manejo independiente; mediante: - Sistema de enfriamiento cuando la temperatura interior sea mayor a 24 ° C - Sistema de calefacción cuando la temperatura interior sea menor a 18 ° C	2
6	Servicios higiénicos generales, diferenciados por sexo	1
7	Caja de seguridad en habitación	1
8	Mini Bar (Frigobar) en habitación	1
9	Colchón, protector de colchón, sábanas, cobija(s), cubrecama, y almohada(s), por cada cama	1
10	Portamaletas	1
11	Closet	1
12	Escritorio y/o mesa	1
13	Cómoda y/o mueble para Televisión	1
14	Silla por huésped	1
15	Un velador o mesa de noche, al menos	1
16	Cobija y almohada adicional	2
17	Área total, incluido baño, al menos Sencilla: 20 m2, Doble: 25 m2, Junior Suite: 34 m2, Suite: 39 m2 Nota: Para establecimientos existentes aplica 20 % menos sobre estas áreas. Al igual que deberá cumplir con este requisito al menos en el 90% del número total de habitaciones.	2
18	Baño en todas las habitaciones	1
19	Cama(s) de una plaza y media o matrimonial, según corresponda	1
20	Iluminación eléctrica central o similar, controlada junto a la puerta de acceso	1
21	Luz de velador o cabecera por huésped (para lectura)	1
22	Tomacorriente con indicación de voltaje	1
23	Cortinas y/o visillo y blackout	1
24	Radio, reloj despertador	1
25	Televisor a color con control remoto, con acceso a televisión satelital.	1
26	Iluminación independiente sobre el lava manos	1
27	Lava manos con mueble, tina con ducha	1
28	Barra de seguridad en tina y/o ducha y piso anti deslizante	1
29	Inodoro con asiento y tapa,	1
30	Basurero	1
31	Toallero y/o gancho / repisa junto a la ducha y/o tina y lavamanos	1
32	Un juego de toallas (baño y manos) por huésped y una toalla de piso para salida de tina.	1
33	Jabón en lavamanos y ducha y/o tina, papel higiénico y repuesto, un vaso por huésped, champú y pañuelo desechables (gorra de baño)	1

ANEXO N°22

REQUISITOS PARA PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

- Solicitud en papel valorado
- Certificado de no adeudar al Municipio de Catamayo
- Copia de la Cédula y del Certificado de Votación
- Copia de la escritura de la propiedad o copia del contrato de arrendamiento
- Carnet de Salud (Unidad Médica Municipal)
- Certificado Médico (Unidad Médica Municipal)
- Pago por contribución al Cuerpo de Bomberos

REQUISITOS PARA PLANOS DE VIVIENDA O LOCALES

- Petición en papel municipal dirigida al Presidente de la Junta de Ornato (Ing. César Torres)
- Certificado de no adeudar al Municipio de Catamayo
- Formulario de línea de fábrica (datos del topógrafo) y el pago por este concepto
- Copia Xerox de las escrituras, certificado simple del Registro de la Propiedad
- Copia Xerox de la cedula de identidad y el certificado de votación propietario
- Copia Xerox del Pago Predial Urbano
- Copia Xerox de la cedula de identidad y carnet profesional (Arquitecto)
- Copia de Planos, debidamente firmados por el profesional y el propietario
- Fotografía del Terreno
- Factibilidad de agua potable otorgada por el Departamento de Agua Potable y Alcantarillado del Municipio de Catamayo

NOTA: Que las aguas lluvias salgan a la calle por cuanto Catamayo no tiene alcantarillado pluvial domiciliario.

MINISTERIO DE TURISMO

ecuador

SOLICITUD DE REGISTRO

ALOJAMIENTO – ALIMENTOS Y BEBIDAS

REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO

☐ 1. Copia **certificada** de la Escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.

☐ 2. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del registro Mercantil,

☐ 3. Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)

☐ 4. copia de la cédula de identidad, a color

☐ 5. Copia de la última papeleta de votación, a color

☐ **6.** Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, **en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR EL NOMBRE COMERCIAL.**

☐ **7.** Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento en las ciudades de:

Quito: Av. República 396 y Diego de Almagro Edif. Forum
Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno del Litoral
Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de Abril Edif. Acrópolis
Loja: José Antonio Eguiguren y Bolívar (esquina oficina ITUR)

☐ 8. Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.

☐ 9. Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)

☐ 10. Declaración de activos fijos para cancelación del 1 por mil, debidamente suscrita por el Representante Legal o apoderado de la empresa.
(Formulario del Ministerio de Turismo)

☐ 11. Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados

12. Carpeta color amarilla / verde

Revisado e ingresado por: Viviana Macancela

VERSION 01

COMERCIALIZADORA RAMIREZ

ANCON 13-82 Y AV GRAN COLOMBIA
Loja,
Phone: 072588083 Fax:
e-mail:

COTIZACION N° 626

Cliente:
MARIA ELIZA LEON CABRERA

Fono
Fax
Contacto

Enviar a:
NO DEFINIDA

,
Fono
Fax
Contacto

Cliente N°: 000000010956
Fecha: 21/06/2011
Pagina N°: 1

item #	Part Number	Descripción	Cant.	P.U.	Total
0001	012920	2CAMA FEMAR 2 PLZS	10	102.67	1,026.78
0002	014522	3COLCHON CLASICO 135 2PLASAS CHAIDE Y CHAIDE	10	102.67	1,026.78
0003	13595	3COLCHON IMPERIAL 105 1-1/2PL CHAIDE CHAIDE	4	91.07	364.28
0004	017679	2LAMPARA DE MESA MEDIANA MODELOS DIFERENTES	12	9.37	112.50
0005	007762	2VELADOR ECONOMICO	12	40.17	482.14
0006	008549	2ESPEJO 701-25753 30X120CM C/MARCO 51992	15	36.60	549.10
0007	013492	2PERCHERO 4 Y 6 GANCHOS PORTA TERNO	12	38.39	460.71
0008	017100	2ALMOHADA CHAIDE PLUMON 50X70	24	6.16	147.85
0009	015126	2CORTINA DE TELA JARRIN	10	21.42	214.28
0010	017491	2SABANA 2.PLZ LLANO PIN-TEX	10	16.56	165.62
0011	017490	2SABANA 1.1/2 PLZ LLANO OBSCURO PIN-TEX	4	16.29	65.17
0012	008689	2EDREDON ELEGANZA 2 PLAZAS	10	16.96	169.64
0013	009352	2EDREDON ELEGANZA 1 1/2 PLZ CON VUELO 023	4	16.47	65.89
0014	008667	2TOALLA DE BAÑO GOGO	14	6.96	97.50
0015	007738	2JUEGO DE SALA L BAR 5PZ	1	500.00	500.00
0016	008627	3COMEDOR METAL TAB.VIDRIO 4SILL(2017)	9	133.92	1,205.35
0017	000000017712	4LAMPARA EMERG ROCKWELL DOBLE BOM	2	37.94	75.89
0018	012961	3ESCRITORIO DE MADERA MELAPAX 853--X1014532	1	171.42	171.42
0019	015868	4SILLA SECRETARIA	1	62.50	62.50
0020	009497	2BASURERO RECTANGULAR C*TAPA PEDAL	15	6.16	92.41
0021	013551	2JGO CUBIERTOS X24PIESAS	2	16.51	33.03
0022	000000012193	2JUEGO SARTENES NADUSS	1	13.39	13.39
0023	008038	2JARRA FRIGOJARRA 2LT.	2	2.76	5.53
0024	008633	2CUCHARON VANYPLAS	1	7.81	7.81
0025	008406	2JUEGO DE CUCHILLOS X4 PZ GENERATION	1	2.22	2.22

SubTotal:	13,889.10
Descuento:	0.00
IVA:	1,666.69
Recargo:	0.00
TOTAL:	15,555.79

COMERCIALIZADORA RAMIREZ

ANCON 13-82 Y AV GRAN COLOMBIA
Loja,
Phone: 072588083 Fax:
e-mail:

COTIZACION N° 626

Cliente:
MARIA ELIZA LEON CABRERA

Fono
Fax
Contacto

Enviar a:
NO DEFINIDA

,
Fono
Fax
Contacto

Cliente N°: 000000010956
Fecha: 21/06/2011
Pagina N°: 2

item #	Part Number	Descripción	Cant.	P.U.	Total
0026	007113	2JGO OLLAS BAJAS 16/18/20 C/ASA	1	19.06	19.06
0027	007557	2VASOS POR UNIDAD VIDRIO	48	0.62	30.00
0028	012775	2VAJILLA 16PZS MELAMINE 6080 HK50117	2	15.84	31.69
0029	009948	2REPOSTERO CRISTAL JG 3 411-371847	3	3.34	10.04
0030	007700	2EXTRACTOR JUGOS 300 W OSTER 3169	1	45.53	45.53
0031	018304	2WAFLERA CG-120PLAN REVERSIBLE P/ GRILLAR	1	54.46	54.46
0032	009712	2REFRIGERADORA 12PES DF COM BLANCA MISTTI 1200DF	2	513.39	1,026.78
0033	009720	2TELEVISOR LCD 24 FULL HD 192X1080 ENTRADA	12	348.21	4,178.57
0034	009715	2EQUIPO D SONIDO S.5CD 8300W/MP3 PS-SCAK780PN-K	2	435.71	871.42
0035	008011	2HORNO MICROONDAS INSTATEMATIC P70D20	1	86.60	86.60
0036	008578	2LICUADORA OSTER VENEZOLANA	2	69.64	139.28
0037	008294	2TELEFONO INALAMB 5.8GH CID PS-KXTG6421LAT	2	58.92	117.85
0038	015296	2DISPENSADOR AGUA CALIENTE AMBIEN YR5-12DECASA	2	47.32	94.64
0039	005999	JABON JOLLY TOCADOR*3 SPORT HERBAL	34	0.93	31.87
0040	004096	PAPEL FLOR TIRA C/ENVOLT *12	9	3.70	33.34

COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVÁN CIA. LTDA.
RUC: 1191729486001

SubTotal:	13,889.10
Descuento:	
IVA:	1,666.69
Recargo:	
TOTAL:	15,555.79

PROFORMA

PARA: MARIA ELIZA LEON
TELEFONO: 093356378
DIRECCION: LA PRADERA
MARCIMEX GRAN COLOMBIA
TEL: 2570642

ARTICULO	CANT	PRECIO	TOTAL
- TV GLOBAL 24"	12	$. 380.00	$. 4560.00
- REFRI-INDURAMA	1	$. 525.00	$. 525.00
- VITRINA INDURAMA	1	$. 720.00	$. 720.00
- EQ SONY 15100W	2	$. 785.00	$. 1570.00
- MICROONDAS IND.	1	$. 106.00	$. 106.00
- LICUADORA OSTER	2	$. 100.00	$. 200.00
- EXTRACTOR DE JUGO	1	$. 50.00	$. 50.00
- WAFLERA OSTER	1	$. 60.00	$. 60.00
- LAVADORA LG 33LB	1	$. 490.00	$. 490.00
		TOTAL	**$. 8281.00**

BYRON TORRES
ASESOR COMERCIAL

MARCIMEX S.A.
LA LOJA: GRAN COLOMBIA

Master PC®

10 AÑOS LA MEJOR OPCION EN SOLUCIONES INFORMATICAS

Cliente:
MARIA ELIZA LEON
1104588726
LA PRADERA
Fono 093356378
Fax
Fecha Cotizacion: 18/06/2011

№ 0003118

PROFORMA N° 853

Vendedor: GUILLERMO LUIS GARCIA

Cant.	Part Number	Descripción	CPVP.	P.U.	Total
					398.76
1	000000005416	CASE COMBO NIUTEK 3828 CORE I3	4		
1	000000005253	MOTHERBOARD INTEL ATOM + PROCESADOR D410 1.6 GHZ	4		
1	000000005295	MEMORIA PORTATIL 2GB DDR3 MARV/ADATA/KORSAIR PC 1333	4		
1	000000000837	CABLE DE PODER PARA SERIAL ATA	4		
1	000000004944	CABLE DE DATOS OMEGA/GENERICO SATA	4		
1	000000003423	DISCO DURO 500 GB SAMSUNG SATA	4		
1	000000003032	UNIDAD DVD WRITER LG NEGROS SATA	4		
1	000000005028	LECTOR DE MEMORIAS INTERNO ALTEK 2.5	4		
1	000000003353	REGULADOR DE VOLTAJE FORZA 1000VA	4		
1	000000005168	MONITOR 16 BENQ/G610HD/LCD/WIDESCREEM	4		
1	000000004370	GARANTIA & ENSAMBLADO DE EQUIPOS SUCURSAL	4		
1	000000005025	IMPRESORA CANON PIXMA MULTIFUNCION MP250	4		

Subtotal $	398.76
Descuentos $	0.00
Subtotal IVA 0%	0.00
Subtotal IVA 12%	398.76
IVA 12%	47.85
Recargo $	0.00
TOTAL USD$	446.61

MasterPC - Loja Ecuador

PRINCIPAL: Azuay 12-57 entre Bernardo Valdivieso y Olmedo • **TELEFONO:** 256 29 50 / 258 27 79 • **CELULAR:** 085110923
VISITENOS: www.masterpc.com.ec • **E-MAIL:** masterpc@masterpc.com.ec • **SERVICIO TECNICO 2do. PISO:** 258 93 59
SUCURSAL 1: Av. Iberoamérica y Colón - "El Octogono" Centro Comercial • **TELEFONO:** 256 02 92
SUCURSAL 2: Gran Colombia 02-72 y Ancón • **TELEFONO:** 257 58 19

IBM Canon 3Com HEWLETT PACKARD EPSON Genius

ÍNDICE

I. ÍNDICE

PORTADA I

CERTIFICACIÓN II

AUTORÍA III

AGRADECIMIENTO IV

DEDICATORIA V

a. TITULO 2

b. RESUMEN 4

b.1. RESUMEN EN ESPAÑOL 4

b.2. SUMMARY 6

c. INTRODUCCIÓN 9

d. REVISIÓN DE LITERATURA 12

d.1 ANTECEDENTES SITUACIONALES 12

e. MATERIALES Y MÉTODOS 30

f. RESULTADOS 37

f.1.ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LOS CANTONES LOJA Y CATAMAYO. 37

f.2. ENCUESTAS APLICADAS A LOS OFERTANTES DEL CANTÓN CATAMAYO. 53

g. DISCUSIÓN 66

g.1. ESTUDIO DE MERCADO 66

g.1.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO 66

g.1.2. CARACTERÍSTICAS DEL USUARIO 67

g.1.3. DETERMINACIÓN DE LAS VISITAS PERCAPITA 67

g.1.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA 68

g.1.5. ESTUDIO DE LA OFERTA 72

g.1.6. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO 76

g.1.7. DETERMINACIÓN DEL PRECIO 78

g.1.8. PLAZA 81

g.1.9. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 82

g.2. ESTUDIO TÉCNICO 84

g.2.1. TAMAÑO DE LA PLANTA 85

g.2. 2. INGENIERÍA DEL PROYECTO 92

g.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL 99

g.3.1. ORGANIZACIÓN JURÍDICA 99

g.3.2. MANUAL DE FUNCIONES 100

g.4. ESTUDIO FINANCIERO 118

g.4.1. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS 118

g.4.2. INVERSIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO 120

g.4.3. ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO 121

g.4.3.1. MATERIA PRIMA DIRECTA 121

g.4.3.2. MANO DE OBRA DIRECTA 121

g.4.3.3. MANO DE OBRA INDIRECTA 121

9.4.4. GASTO DE FABRICACIÓN 122

g.4.5. GASTOS ADMINISTRACIÓN 122

g.4.6. GASTOS DE VENTAS 123

g.5. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN 125

g.6. DEPRECIACIÓN EN ACTIVOS FIJOS 128

g.7. AMORTIZACIÓN DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS 129

g.8. PRESUPUESTO DE COSTOS 129

g.8.1. ESTRUCTURA DE COSTOS 129

g.8.2. DISTRIBUCIÓN DE COSTOS 131

g.9. PRESUPUESTO DE INGRESOS 133

g.9.1. INGRESOS POR ENTRADA 133

g.9.2. INGRESOS POR GUIANZA 134

g.9.3. INGRESOS POR ALIMENTACIÓN 134

g.9.4. INGRESOS POR HOSPEDAJE 137

g.10. PUNTO DE EQUILIBRIO 137

g.10.1. INGRESO EN FUNCION A LAS VENTAS 137

g.10.2. INGRESO EN FUNCION A LA CAPACIDAD INSTALADA 138

g.11. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 140

g.12. EVALUACIÓN FINANCIERA 142

g.12.1. FLUJO DE CAJA 142

g.12.2. VALOR ACTUAL NETO 144

g.12.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) 145

g.12.4. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO 146

g.12.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL 148

g.12.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD 149

h. CONCLUSIONES 153

i. RECOMENDACIONES 156

j. BIBLIOGRAFÍA 158

k. ANEXOS 161

l. ÍNDICE 191