UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA CIUDAD DE ZUMBA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE"

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTOR:

SANDRO DAVID BUSTAMANTE GUERRERO

DIRECTOR:

ING. COM. MAURICIO FABIÁN AGUIRRE AGUIRRE.

LOJA-ECUADOR

2013

ING. MAURICIO FABIAN AGUIRRE AGUIRRE, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS, AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo titulado **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA HOSTERÍA EN LA CIUDAD DE ZUMBA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE",** presentado por el Sr. Sandro David Bustamante Guerrero, ha sido revisado y desarrollado bajo mi dirección, mismo que cumple con los requisitos exigidos por la reglamentación Universitaria, por lo que autorizo su presentación al respectivo tribunal.

Loja, Enero del 2013

Atentamente,

Ing. Com. Mauricio Fabián Aguirre. Mg.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Sandro David Bustamante Guerrero;** declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autor: Sandro David Bustamante Guerrero

Firma: .....

Cédula: 110448125-2

Fecha: 06 de mayo de 2012

AGRADECIMIENTO

Dejo constancia mi agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica, Social y Administrativa, y de forma muy especial a la Carrera de Administración de Empresas, por haber permitido superarme y obtener mi Título Profesional ; al Sr. Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora, quien en calidad de Profesor y amigo,y al Ing. Mauricio Fabián Aguirre Aguirre, Director del presente trabajo de Tesis, que me supieron brindar sus valiosos conocimientos y compartir sus invalorables experiencias para así consolidar el presente proyecto, mis más sinceros agradecimientos.

El Autor

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a Dios por darme la sabiduría de seguir adelante, a mi familia, a mi madre Clemencia Oliva Guerrero Zaquinaula, a mi padre Francisco Alcivar Bustamante Cueva, a mis hermanos Lenin y Nathaly Bustamante Guerrero, quienes fueron y son parte invalorable en la consecución de una de las metas más importantes en mi vida.

Sandro David Bustamante

a. TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMETACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA CIUDAD DE ZUMBA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

b. RESUMEN.

Actualmente las familias Ecuatorianas no encuentran lugares acogedores seguros y a bajos costos, para realizar actividades de recreación y turismo, es por eso que nace la idea de la creación de la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE",** que amas de satisfacer las necesidades de recreación familiar, va hacer de mucha importancia para el desarrollo económico de la ciudad de Zumba.

Por tal motivo salen a flote los objetivos que darán a conocer la factibilidad del proyecto.

- Realizar el Estudio de Mercado para determinar las condiciones de oferta y demanda en el mercado de la ciudad de Zumba.
- Realizar el Estudio Técnico con la finalidad de establecer el Tamaño, Localización e Ingeniería del proyecto.
- Realizar el Estudio Financiero para determinar el monto de las inversiones, fuentes de financiamiento, costos de producción e ingresos que generará el proyecto.
- Realizar la Evaluación Financiera para que mediante los indicadores tales como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo etc. lo que nos ayudará a medir la rentabilidad del proyecto.

Los Materiales utilizados son: Equipo de Cómputo y Suministro de Oficina, los Métodos que se utilizó en el presente proyecto son, el **Método Deductivo,** Permitió procesar toda la información que se recolecto mediante la aplicación de las encuestas, lo que ayudará a conocer y analizar todas las causas que

lleva a la necesidad de prestar un servicio, tomando en cuenta los gustos y preferencias de los usuarios; También se utilizó el **Método Inductivo**, Ayudo a determinar cómo se está dando la prestación del servicio de hospedaje en la ciudad de Zumba, para lo cual se presenta en la problemática existente, que es la mala prestación del servicio de hospedaje, lo que aportó adoptar la idea de implementar la nueva idea de negocio.

Las Técnicas utilizadas en el presente trabajo fueron: **Técnica Bibliográfica**, útil en la recolección de información (libros, internet) de los diferentes ítems que comprende el presente trabajo; la **Observación Directa,** contribuyó para tener una idea clara en cuanto al servicio de hospedaje, de recreación familiar y conocer la competencia; la **Encuesta**, para recoger información y así determinar la oferta y demanda del proyecto, la **Entrevista**se que la aplico a los dueños de Hoteles, Cabañas, y Pensiones, de la ciudad de Zumba, para conocer la competencia directa en el servicio de hospedaje para la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE".**

En la Discusión se detalla los cuatro estudios concernientes a los proyectos de inversión así es que para el **Estudio de Mercado** el tamaño de la muestra de **259 encuestas,** con una **demanda efectiva** 28.858 y una **Oferta,** 1.848 personas anuales; En el Estudio Técnico con una **capacidad utilizada es de** es de **18.000** personas de forma anual Para la creación de la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"** se necesita una inversión de **$112.727,06,** contando con un financiamiento propio del **64,52%**y un externo del **35,48%** financiado por el Banco de Machala en su línea de créditos productivos con una tasa de interés del **12% anual**, en un plazo de 5 años.

La Evaluación Financiera al proyecto, reflejan indicadores financieros positivos. Con una proyección de 10 años se obtiene un Valor Actual Neto de **$ 51.556,21** y una TIR del **26,40%,** dando una relación beneficio costo de **0,73** por cada dólar invertido, la inversión se recuperará en **3 años y 9 meses.**

Finalmente se llega a establecer las conclusiones y recomendaciones, dado que indicadores financieros son positivos para los inversionistas del presente proyecto, es recomendable invertir y ponerlo en marcha.

SUMMARY.

Ecuadorian families currently are not safe and welcoming places low costs for recreation and tourism, that is why the idea for the creation of the Inn "CHINCHIPE WONDER", you love to meet the needs of family recreation, will make a lot of importance to the economic development of the city of Zumba.

Therefore the objectives come to the surface to be launched by the project's feasibility.

- Perform market research to determine the conditions of supply and demand in the market town of Zumba.
- Perform Technical Study in order to set the Size, Location and Project Engineering.
- Perform Financial Study to determine the amount of investments, funding sources, production costs and revenues generated by the project.
- Perform Financial Evaluation for using indicators such as Net Present Value, Internal Rate of Return, Benefit Cost Ratio etc. which will help us to measure the profitability of the project.

Materials used are: Computer Equipment and Office Supply, the methods we used in this project are the Deductive Method, allowed process all the information that was collected through the use of surveys, which will help to understand and analyze all causes leading to the need to provide a service, taking into account the tastes and preferences of users, also used the inductive method, I help to determine how it is giving service delivery in the city hosting Zumba for which is presented in the existing problem, which is poor hosting

service provision, which provided adopt the idea of implementing the new business idea.

Techniques used in this work were: Technical Bibliographic useful in collecting information (books, internet) of the different items comprising the present work, the Direct Observation contributed to have a clear idea as to the hosting service, family recreation and know the competition, the Survey, to gather information and determine the supply and demand of the project, the interview is that I apply to the owners of Hotels, Lodges, and Pensions, Zumba city, to know the direct competition in the hosting service to the Lodge "CHINCHIPE WONDER".

Discussion is detailed in the four studies concerning investment projects so that the Market Study sample size of 259 surveys, with 28,858 effective demand and offer, 1,848 people a year, in the Technical Study with a capacity is used is 18,000 people annually to the creation of the Inn "CHINCHIPE WONDER" it takes an investment of $ 112,727.06, with proper funding of 64.52% and 35.48% external funded by the Bank of Machala in productive credit line with an interest rate of 12% per year, over a period of five years.

The Financial Evaluation project reflect positive financial indicators. With a 10-year projection yields a net present value of $ 51,556.21 and an IRR of 26.40%, giving a cost benefit ratio of 0.73 for every dollar invested, the investment will pay off in 3 years and 9 months.

Finally you get to establish findings and recommendations, as financial indicators are positive for investors of this project, it is advisable to invest and start i

c. INTRODUCCIÓN.

La Recreación, el Esparcimiento y el Relajamiento Físico y Mental es considerada una necesidad humana, por lo que se postula como una alternativa económica, pero esta se debe insertar en los principios del desarrollo sustentable, ya que debe integrar de manera armoniosa y coherente en tres aspectos fundamentales a) La conservación del paisaje y los recursos naturales b) La participación de las comunidades rurales y el fortalecimiento de la identidad cultural y c) los recursos económicos derivados de toda actividad turística. Hoy en día el Turismo es una Actividad Generadora de Desarrollo Social Y Económico, en crecimiento constante, y fuente principal de ingresos para sus habitantes.

Es así en Ecuador, en la Provincia de Zamora Chinchipe con una superficie de 10.556 km2, su población es de 103.233 Habitantes Sus principales cantones son: Zamora Chinchipe, Zumba, el Pangui, Yanzatza, Nangaritza, tiene una temperatura media de 22 grados, es una región que soporta el máximo de lluvias con relación al resto del país, a más de la humedad constante que durante algunos meses está arriba del 90%, cuenta con atractivos turísticos que conservan la riqueza natural, tanto en flora como en fauna.

La ciudad de Zumba, posee una gran riqueza natural que se complementa con el carisma de su gente, lo que hace de este destino un lugar acogedor al que todos quieren volver a visitar, la implementación de una Hostería dirigida a personas de clase media, será de mucha importancia para dar acogida a propios y extraños, el mismo que cree fuentes de empleo para los habitantes

de la zona generando a la vez ingresos económicos rentables para el desarrollo de la ciudad.

Este proyecto dará a conocer su contenido minuciosamente en sus apartados como son:

Parte de un **TÍTULO,** que surge de una problemática existente; El **RESUMEN** detalla en forma breve una problemática, los objetivos específicos, se describen los métodos y técnicas utilizadas; Los resultados obtenidos de los cuatro estudios concernientes al proyecto de inversión y finalmente se determina las respectivas conclusiones y recomendaciones; **REVISIÓN DE LITERATURA,** consiste en la fundamentación teórica referente a proyecto de inversión y al tema en estudio; **MATERIALES Y MÉTODOS**, que fueron necesarios en proyecto; **RESULTADOS,** obtenidos de las encuestas que fueron aplicadas al segmento poblacional; **DISCUSIÓN,** análisis de los Estudios de Mercado, Técnico, Financiero y Evaluación Financiera que determinaron la factibilidad o no del proyecto; **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES,** análisis global de los estudios realizados que conllevan a determinar si se consiguió alcanzar los objetivos planteados; **BIBLIOGRAFÍA,** constituyen los referentes bibliográficos y virtuales que se utilizaron para el desarrollo de la revisión de literatura; **ANEXOS,** aportes necesarios que ayudaron al presente proyecto en estudio, y por último; **INDICE,** detalla deforma alfabética los diferentes apartados que contiene el proy con su respectiva numeración de página.

d. REVISIÓN DE LITERATURA.

MARCO CONCEPTUAL

PROYECTO DE INVERSIÓN

"El proyecto de inversión, es un plan al que se le asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos. Su objetivo es generar un rendimiento económico a un determinado plazo. Para esto, será necesario inmovilizar recursos a largo plazo".[1]

CONTENIDO DE LOS PROYECTOS

ESTUDIO DE MERCADO

"El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados". [2]

PRODUCTO O SERVICIO PRINCIPAL

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color, etc.) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio, etc.) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades.

[1] http://definicion.de/proyecto-de-inversion/
[2] http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/

PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTOS

"Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad".[3]

DEMANDANTES, CONSUMIDORES, USUARIOS

"Los demandantes son aquellas que adquieren el bien o servicio, aunque no necesariamente para su satisfacción. Los Consumidores son aquellas personas que adquieren un producto para su satisfacción y por lo general estos productos desaparecen al satisfacer la necesidad. Los Usuarios son aquellos individuos que adquieren productos para su satisfacer su necesidad, misma que es repetitiva y se produce durante determinados ciclos en la vida del ser humano. Es así que tantos los demandantes, consumidores y usuarios son aquellas personas que adquieren un bien o un servicio para satisfacer sus necesidades". [4]

ANÁLISIS DE LA OFERTA

"El estudio de la oferta, consiste en conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber, el mayor número de características de las empresas que los generan".[5]

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

"La demanda se corresponde con los deseos humanos respaldados por el poder adquisitivo. Así pues, existirá demanda de nuestro producto/servicio si hay personas que lo deseen y estén dispuestos a pagar por él". [6]

---

[3]http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/
[4]http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_%28econom%C3%ADa%29
[5]http://www.mailxmail.com/curso-marketing-empresa/marketing-analisis-oferta
[6]http://www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/7_Analisis_demanda.pdf

Se debe tomar en cuenta tres clases de demanda:

- Demanda Potencial: está constituida por un segmento específico, cuyas características son iguales y por lo tanto les permitirán acceder a los bienes o servicios de la propuesta de inversión.
- Demanda Real: Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la actualidad se consume en el mercado.
- Demanda Efectiva: está constituida por la cantidad de los demandantes reales que están dispuestos a convertirse en los demandantes de la nueva unidad productiva.

ESTUDIO TÉCNICO

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

TAMAÑO

El tamaño del proyecto se representa por la capacidad instalada (o la que instalará gracias al proyecto) y viene expresada en unidades de producción por año. El tamaño óptimo es aquel que asegura la más alta rentabilidad. De acuerdo al segmento del mercado que se obtuvo mediante el estudio de mercado, se determina la cantidad de productos a producir y así el tamaño de la planta, se puede también basar tanto en la demanda presente y en la futura.

Para determinar el tamaño óptimo de su proyecto debe analizar los siguientes factores:

La demanda. Un factor muy importante que determina las dimensiones del proyecto es la demanda. Para desarrollar un proyecto, debe existir una demanda que pueda absorberlo.

Los suministros de insumos. El poder abastecerse en cantidad y calidad de insumos es un aspecto clave en el proyecto, por lo que debe verificarse la disponibilidad de ellos en el mercado, las posibilidades de agotamiento de los insumos, cambios en los precios, etc.

La tecnología y los equipos**.** Hay que considerar el tamaño y el espacio necesario para los equipos que serán utilizados en el proyecto, si la tecnología permite realizar la producción que se pretende, la disponibilidad de repuestos en caso de rotura, entre otros puntos que deben analizarse al seleccionar una tecnología para el proyecto.

Financiamiento. Debe considerar un tamaño de proyecto para el que sea posible obtener el financiamiento, ya sea a través de recursos propios o externo.

Organización: Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado del proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el personal para tenderlo.

LOCALIZACIÓN

Al determinar el lugar en el que se desarrollará el proyecto y en caso de existir varias opciones, se debe seleccionar la ubicación que permita obtener la máxima ganancia. Los factores determinantes son:

Los costos de transporte de insumos y productos: dependiendo de la ubicación, es posible que cambien los costos de transporte.

- La disponibilidad y costos relativos de los factores e insumos: en ciertas regiones puede suceder que se difícil conseguir factores necesarios para la producción o alguno de los insumos.

- Análisis local y regional.
- Acceso a servicios (Luz, Agua, Gas, Internet, etc.).

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio, así tenemos los siguientes:

COMPONENTE TECNOLÓGICO

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio.

INFRAESTRUCTURA FÍSICA

Todo proceso de fabricación o de prestación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar estos procesos de producción o de prestación de servicios, para lo cual se tiene que considerar:

- El área del local
- Las características del techo, la pared y de los pisos
- Los ambientes
- La seguridad de los trabajadores (ventilación, lugares de salida ante posibles accidentes o desastres naturales)

PROCESO PRODUCTIVO

“En toda actividad productiva existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera eficiente que permite un flujo constante de la materia prima, eficiencia en el uso del tiempo, orden, etc. Por

tal motivo es importante diseñar los subprocesos dentro del proceso de producción de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la fabricación del producto. O la prestación del servicio". [7]

DISEÑO ORGANIZACIONAL

El diseño organizacional es conjunto de medios que maneja la organización con el objeto de dividir el trabajo en diferentes tareas y lograr la coordinación efectiva de las mismas. A través del diseño de la estructura de la organización se busca el logro de un adecuado grado de eficacia y eficiencia de la organización.

ESTUDIO FINANCIERO

"El estudio financiero determina la viabilidad financiera que tiene el proyecto en términos de la recuperación del capital invertido, de la capacidad de pago de los créditos y de conocer y ponderar los efectos que el crédito tendría sobre la liquidez, el riesgo y el rendimiento de la empresa". [8]

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

INVERSIONES

"En el contexto empresarial la inversión es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo".[9]

---

[7] http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto
[8] http://html.rincondelvago.com/proyecto-de-inversion.html
[9] Massé Pierre. La elección de las inversiones

En la fase de la inversión es necesario realizar un presupuesto, el cual a continuación su importancia:

FINANCIAMIENTO

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

DETERMINACIÓN DE COSTOS

Determinar los costos de producción en cualquier actividad productiva es un factor muy importante ya que mediante ella se puede determinar la factibilidad del proyecto ya que si los costos originan precios de ventas iguales a los superiores a la de la competencia es indispensable realizar ajuste que permitan su disminución.

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

Para determinar este costo se debe considerar todos los rubros o elementos que intervienen en la obtención de la programación de la producción, también se incluyen las depreciaciones y amortizaciones, así como los gastos financieros. Este costo está formado por el Costo de Producción y el Costo de Operación (gastos de administrativos, de ventas, financieros y otros gastos).

FÓRMULA: $CTP = CP + CO$

Nomenclatura. **CTP**= Costo total de producción

CP = Costo de producción

CO = Costo de operación

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

El costo Unitario de producción es aquel costo que se determina tomando en cuenta el Costo Total de producción dividida por el número de unidades producidas anualmente.

FÓRMULA: $CUP = CTP / \#deUnidades$

DETERMINACIÓN DE INGRESOS

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

Para determinar el precio de Venta se procede a multiplicar el Costo Unitario de Producción por las unidades producidas.

FÓRMULA: $PVP = CUP * MargendeUtilidad$

PRESUPUESTOS PREFORMADOS (PROYECTADOS) (COSTOS E INGRESOS)

Los presupuestos Proyectados son aquellos que se presupuestan.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es aquella que demuestra la situación financiera del negocio en un momento determinado, para ello tomando como referente el presupuesto general se procede a descontar de los ingresos de los egresos y sobre el valor resultante que se conoce como utilidad o pérdida se aplican los deducibles de la ley, las cuales son:

- Utilidad a trabajadores
- Impuestos a la renta
- Reserva Legal

PUNTO DE EQUILIBRIO.

Es el punto de producción en lo que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida Para calcular el punto de equilibrio se considera las siguientes variables:

En función de las Ventas. Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que él genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

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

En función de la Capacidad Instalada. Se basa en la capacidad de la producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la empresa para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir gastos se utiliza la siguiente fórmula:

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

En función de la Producción. Se basa en la cantidad de unidades de producción o servicios anuales que se deberá producir o brindar para que la empresa no pierda ni gane es decir se mantenga un equilibrio.

$$CVU = \frac{CVT}{\#\ deunidadesproducidasoservicios}$$

EVALUACIÓN FINANCIERA

FLUJO DE CAJA

Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, las diversas entradas y salidas de recursos monetarios efectuados en un periodo determinado, el cual permite medir la habilidad gerencial de recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura.

VALOR ACTUAL NETO

Constituye el primer indicador financiero, el cual permite medir el valor de la inversión durante la vida útil de la misma. Al utilizar el VAN se toma en consideración los siguientes criterios:

- ✓ Si el VAN es positivo que cero se acepta la inversión
- ✓ Si el VAN es negativo o menor que cero se rechaza la inversión
- ✓ Si el VAN es igual a cero es decisión exclusiva del inversionista invertir o no.

FÓRMULA: $$VAN = \sum VAN - I$$

TASA INTERNA DEL RETORNO (TIR)

Es el segundo indicador que permite asumir de invertir o no el proyecto, para calcular la Tasa Interna de Retorno se actualiza los valores del flujo de caja a diferentes tasas de descuento, buscando que el Valor Actual Neto resultante se acerque a cero.

Como factor de decisión se toma en cuenta los siguientes criterios:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto.

- ✓ Si la TIR es menor a la tasa de descuento el proyecto no es rentable.
- ✓ Si la TIR es igual es criterio del inversionista.

FÓRMULA:

$$TIR = Tm + Dt = \left(\frac{VANTm}{(VANTm - VANTM)} \right)$$

Nomenclatura. **Tm** = tasa menor

Dt = Diferencia de tasa

VAN Tm = Valor Actual neto de la tasa menor

VAN TM = valor Actual Neto de la tasa mayor

RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

Es un indicador que permite conocer en unidades monetarias el rendimiento que se espera en una inversión, para su cálculo se toma en consideración los ingresos y egresos totales, luego son sometidos al proceso de actualización con el mismo factor de descuento utilizado para calcular el Valor Actual Neto.

Se debe tomar en consideración los siguientes criterios:

- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es superior a 1 se invierte.
- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es inferior a 1 se rechaza la propuesta
- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es igual a 1, es criterio del inversionista ejecutar la propuesta.

FÓRMULA: $$rbc = \left(\frac{\sum IngresoaActualizados}{\sum EgresosActualizados} \right) - 1$$

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Este indicador permite conocer el tiempo requerido para recuperar la inversión, para determinar el período de recuperación del capital se procede a actualizar los flujos netos de los años de vida útil del proyecto.

FORMULA:

$$PRC = Año\ que\ se\ recupera\ el\ Capital + \left(\frac{Inversión - \sum Primeros\ Flujos}{Flujo\ del\ año\ que\ supera\ la\ Inversión} \right)$$

EL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD. Es un término financiero, muy utilizado a la hora de tomar decisiones de inversión, consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN. Para hacer el análisis de sensibilidad tenemos que comparar el VAN antiguo con el VAN nuevo y nos dará un valor que al multiplicarlo por cien obtendremos el porcentaje de cambio. La fórmula a utilizar es la siguiente. [10]

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

COSTO DE CAPITAL O TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO (TMAR)

Cuando el capital necesario para llevar a cabo un proyecto es aportado totalmente por una persona física, esa persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR). La referencia para que ésta tasa sea

[10] http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_sensibilidad

determinada es el índice inflacionario. Sin embargo, cuando un inversionista arriesga su dinero, para él no es atractivo mantener el poder adquisitivo de su inversión, sino más bien que ésta tenga un crecimiento real; es decir, le interesa un rendimiento que haga crecer su dinero más allá que compensar los efectos de la inflación.

$$TMAR = i + f + if$$

TASA MÍNIMA Se define a la TMAR como:

Dónde:

f = inflación

i = premio al riesgo

Cuando se evalúa un proyecto en un horizonte de tiempo de más o menos 5 años, la TMAR calculada debe ser válida no solo en el momento de la evaluación, sino durante todos los 5 años o período de evaluación del proyecto. El índice inflacionario para calcular la TMAR debe ser el promedio del índice inflacionario pronosticado para el período de tiempo en que se ha decidido evaluar el proyecto. Los pronósticos deben ser de varias fuentes nacionales o extranjeras.

MARCO REFERENCIAL

¿QUÉ ES UNA HOSTERIA?

Hostal, conocido también como Hotel, es un lugar que provee alojamiento a viajeros o mochileros, particularmente alentando las actividades al aire libre y el intercambio cultural entre jóvenes de distintos países.

En un hostal los huéspedes rentan una cama (a veces una litera) en un dormitorio que comparte baño, cocina y salón comunes. Frecuentemente están disponibles habitaciones privadas. Los principales beneficios de un hostal son en primer lugar, el bajo precio de alojamiento comparado con otras alternativas, como los hoteles, y el huésped puede conocer a los demás viajeros de todo el mundo.

HISTORIA DE LOS HOTELES.

En la Roma antigua (véase Imperio romano) existían varias clases de establecimientos. A lo largo de los caminos y dentro de las poblaciones había tabernas y posadas para satisfacer las necesidades de los viajeros y de la población local. En el siglo XIV, en pleno período de descomposición del orden feudal, las tabernas y posadas que ofrecían alojamiento, comida y bebida se habían convertido en una realidad común.

Las posadas, generalmente pequeñas, ofrecían un alojamiento bastante rudimentario que incluía establos para los caballos. Las tabernas sólo servían comida y bebida, generalmente a la población local. No alojaban huéspedes. Además de cerveza, en las cervecerías se ofrecían bebidas refrescantes y apenas se comía. Se introdujeron leyes para controlar los precios de las posadas y tabernas, así como para garantizar la calidad de los servicios. A

mitad del siglo XVI las tabernas y posadas crecieron en importancia como consecuencia del desarrollo del comercio en la Inglaterra de los Tudor. Las carreteras y las vías fluviales seguían siendo esenciales para los viajes, por lo que las posadas se establecieron en puntos claves a lo largo de los ríos y en poblaciones cercanas a las carreteras. Las posadas se hicieron más grandes y algunas tenían capacidad para albergar hasta cien viajeros e incluso disponían de habitaciones individuales, aunque lo usual era que se compartieran los cuartos. Las posadas disponían de grandes establos para caballos y carretas, así como de amplios patios que servían como escenario para diversiones nocturnas. En el siglo XVII las diligencias se convirtieron en un medio de transporte bastante rápido. Las posadas ofrecían hospitalidad y la posibilidad de cambiar caballos para continuar hasta la próxima parada. Se establecieron servicios de diligencia en las rutas principales que unían la capital con ciudades de provincias. Algunos de estos servicios pertenecían a los mismos propietarios de las posadas

ÚLTIMAS TENDENCIAS EN LOS HOTELES.

Los modelos de restauración sufrieron cambios profundos en la segunda mitad del siglo XX. Antes de la II Guerra Mundial salir a comer o a cenar era una actividad reservada a las clases más adineradas. A partir de 1950 se produjo un desarrollo espectacular de los restaurantes populares que ofrecen comidas a precios económicos. El transporte público ha extendido la costumbre de comer fuera del hogar. Hoy se ofrece comida barata en una gama amplia de establecimientos como cadenas de restaurantes, bares y restaurantes típicos de otros países o especializados. La hostelería vivió un auge especial en la

década de 1980 al aumentar la variedad de elección del consumidor e introducirse con éxito nuevas ofertas como el servicio a domicilio. Con la incorporación de la mujer al trabajo se ha incrementado y se ha hecho más asequible la comida fuera del hogar y los servicios a domicilio. El futuro desarrollo de la hostelería depende en gran medida de la evolución de la economía, pero ciertos factores sociales, como el empleo de la mujer, tienen considerable influencia. Es posible que esos factores, junto con el aumento de los viajes, irán empujando a la industria de la hostelería a ofrecer mayor variedad de servicios y calidad a los clientes dentro de su evolución.

EL MERCADO HOTELERO

Reseña Histórica

El hospedaje entendido como servicio y atención, es algo que se conoce desde hace más de dos mil años.

De la antigua Roma se conserva evidencia, tanto en pinturas como en escritos, de la existencia de hosterías llamadas "Mansiones", las cuales estaban estratégicamente situadas en su red de caminos, con el fin de recibir a funcionarios en sus viajes y así atender asuntos del gobierno.

Posadas y Hosterías de la Edad Media.

El resurgimiento del comercio en la Edad Media, estimuló un amplio desarrollo de posadas y hosterías. Muchas de ellas operaban en monasterios y otras instituciones religiosas.

En el siglo XIII mientras Marco Polo viajaba rumbo a Mongolia, sorpresivamente se encontró con un sistema extensivo de numerosas residencias acondicionadas para dar albergue a viajeros. Remansos de

descanso y de alimentación, que ofrecían asistencia a aquellos que fungían como mensajeros postales.

Lo mismo ocurría en las regiones islámicas, en donde los albergues se encontraban tácticamente colocados para dar servicio a mercaderes. En ellos, los dueños actuaban en forma semi-oficial como guardianes de mercancías y dinero, por una módica comisión adicional.

El Desarrollo Hotelero en la Posguerra.

Después de la Primera Guerra Mundial nos encontramos con un auge sin precedente en la construcción de Hoteles, lo cual, le brindó a esta industria un crecimiento vertiginoso.

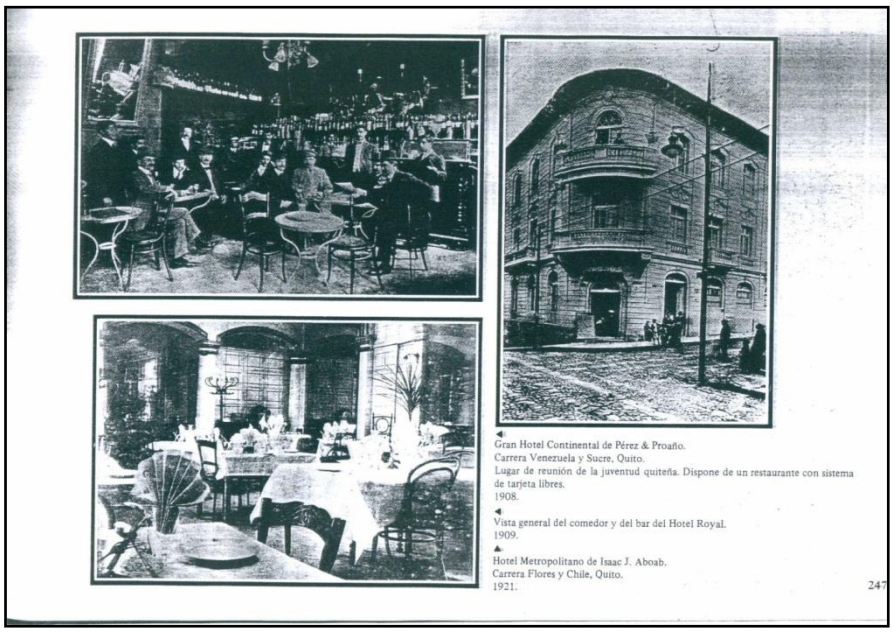
En gran parte, este desarrollo fue la respuesta al crecimiento diario de las vías y los sistemas de comunicación que permitían el traslado rápido de mayor número de viajeros, desde distantes partes del orbe.

Entre 1920 y 1930 se construyeron nuevos hoteles, más que en ninguna otra época de la historia.

Los hoteles no sólo crecieron en número, también en tamaño.

La cadena hotelera The Stevens (después llamada Conrad Hilton), inauguró en la ciudad de Chicago un hotel de más de tres mil cuartos. Este fue el hotel más grande del mundo hasta los años sesentas, fecha en que se construyó en Moscú, el Hotel Rossya con un mayor número de cuartos y servicios.

Los primeros hoteles en el Ecuador



Análisis Situacional.

En el Ecuador, al principio, solo existían 3 hoteles en la ciudad de Guayaquil y 4 en Quito, los mismos que reemplazaron a las denominadas "Casa de Huéspedes", en la actualidad el factor cultural y económico ha ido evolucionando este sector, convirtiéndolo en un sector más fuerte y rentable.

Macro ambiente.

El sector hotelero está compuesto por una gran cantidad de empresas que brindan servicios de hospedaje y múltiples otros conexos a particulares, empresas y otros demandantes. Actualmente es un sector económico con gran proyección.

Mercado

En los últimos cinco años, como sector de la vida económica, las empresas hoteleras han ganado un lugar de relevancia en nuestro país. Además de sus

cifras de ventas, muy importantes por dimensión y tasa de crecimiento, los hoteles se han convertido en uno de los principales creadores de empleo formal, en un aporte sustancial en la mejora de la situación general del sector en todo el mundo.

Demanda

Para analizar al sector hotelero podemos concentrarnos en los dos actores principales: la demanda de este servicio y su oferta.

Los principales segmentos de la demanda hotelera son la empresarial y corporativa, y la proveniente de particulares. A su vez, los principales elementos que globalmente caracterizan a esa demanda son su concentración, sofisticación y principalmente aumento.

Demanda empresarial y corporativa: En valor económico, este segmento de la demanda en general se encuentra en primer lugar en gran crecimiento. Está compuesta por ejecutivos de firmas multinacionales quienes visitan la ciudad al menos 2 veces al mes y cuya estadía es de 3 a 5 días.

TURISMO.

El Turismo es una Actividad Generadora de Desarrollo Social y Económico basada en el viaje que realizan las personas que pueden ser por placer, negocios, estudios, investigaciones.

Nuestro país es privilegiado, pues tiene a nivel nacional, provincial y local todos los factores a favor, para general las diferentes formas de turismo. El turismo beneficia a los que indirectamente a los pobladores donde se desarrolla esta actividad.

Su desarrollo se alcanza elaborando leyes efectivo por parte del Estado. Dotado de infraestructura vial, terrestre, aérea, marítima y programas de capacitación.

EL SISTEMA TURÍSTICO

La naturaleza de la actividad turística es un resultado complejo de interrelaciones entre diferentes factores que hay que considerar conjuntamente desde una óptica sistemática es decir un conjunto de elementos interrelacionados entre sí que evolucionan dinámicamente.

IMPORTANCIA DEL TURISMO

Los gastos y beneficios del turismo no se distribuyen equitativamente a la comunidad. Los que dirigen un hotel o u restaurante puede que se beneficien del turismo, pero los residentes fijos pueden ser víctimas de las aglomeraciones de visitantes, contaminaciones, ruidos y en determinados casos de cambios en su forma de vida. En algunas zonas es posible que se anime a venir a emigrantes para que sirvan a los turistas, lo cual representa un gasto para esa comunidad debido a un mayor uso de escuelas, hospitales, carreteras, sistemas de desagüe y en algunas ocasiones, fondos de asistencia social.

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

Para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad se utilizó materiales, métodos, técnicas y procedimientos de investigación, que sirvió para analizar y recopilar información, presentar datos y finalmente lograr el objetivo planteado.

MATERIALES:

- Equipo de Computo
- Suministro de Oficina.

METODOS:

Método Deductivo

Permitirá procesar toda la información que se recolecto mediante la aplicación de las encuestas, lo que ayudará a conocer y analizar todas las causas que lleva a la necesidad de prestar un servicio, tomando en cuenta los gustos y preferencias de los usuarios.

Método Descriptivo

Ayudo a determinar cómo se está dando la prestación del servicio de hospedaje en la ciudad de Zumba, para lo cual se presenta en la problemática existente, que es la mala prestación del servicio de hospedaje, lo que aportó adoptar la idea de implementar la nueva idea de negocio.

TÉCNICAS:

Técnica Bibliográfica. Se la utilizó en la recopilación documental y bibliográfica preliminarmente en el proceso de elaboración del Marco Conceptual (Revisión de literatura, sobre proyectos de inversión) y en el Marco Referencial (Hostelería y Turismo) de la investigación, ya que por medio de ella se logran reunir los más importantes estudios, investigaciones, datos e información sobre el problema formulado.

Observación. la aplicación de **Encuestas** y **Entrevistas** me permitieron establecer las necesidades del mercado, los deseos, gustos y preferencias de los consumidores y con ello implementar los programas estratégicos de marketing; para lo cual se estableció tomar como mercado objetivo del proyecto a las familias del sector urbano de la ciudad de Zumba.

PROCEDIMIENTO: Identificado el segmento se determina el tamaño de la muestra mediante la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{n = \frac{Z^2 N\ xPx\ Q}{e^{\,2}(N-1) + Z^2\ P\ x\ Q}}$$

La población en la ciudad de Zumba según datos estadísticos del censo 2010 es de 3.163 habitantes, de acuerdo al promedio establecido por INEC el promedio de habitantes por familia es de cuatro por lo que tenemos un total 791 de familias distribuidas en todo el perímetro Urbano, distribuidas de la siguiente manera:

CUADRO ESTADÍSTICO

CUADRO N° 1
Población Urbana Por Familias De La Ciudad De Zumba2010

CIUDAD	Nº HABITANTES	Nº FAMILIAS	%
Zumba	3.163	791	100
Total	**3.763**	**791**	**100**

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: EL AUTOR

Para la determinación de la muestra cómo se expresó anteriormente se segmentó geográficamente la ciudad de Zumba, en donde el mercado objetivo son las familias de la población urbana para lo cual se aplicó la fórmula matemática que a continuación se expone:

Datos:
Z = 95% (1.96)
e= 5% = 0.05
P = 50% = 0.5
Q = 50% = 0.5

$$n = \frac{N\ x\ Z^2 x P x Q}{(N-1)e^2 + Z^2 PQ}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{(791)(1,96)(0.5)(0.5)}{(791-1)(0,05) + (1.96)(0.5)(0.5)}}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{(791)\ (3,8416)(0.25)}{(790)(0,0025) + (3.84)(0.25)}}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{759,12}{1,97 + 0.96}}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{759,12}{2,93} = 259//}$$

Donde:
n= Tamaño de la muestra
Z= Nivel de confianza
N= Tamaño de la población
(N-1)= Tamaño de la población menos 1
P= Variación positiva
Q= Variación negativa

Con los datos obtenidos de la fórmula aplicada, el tamaño de la muestra para el presente proyecto es de **259encuestas** mismas que serán aplicadas a las familias de la zona urbana de la ciudad de Zumba.

f. RESULTADOS

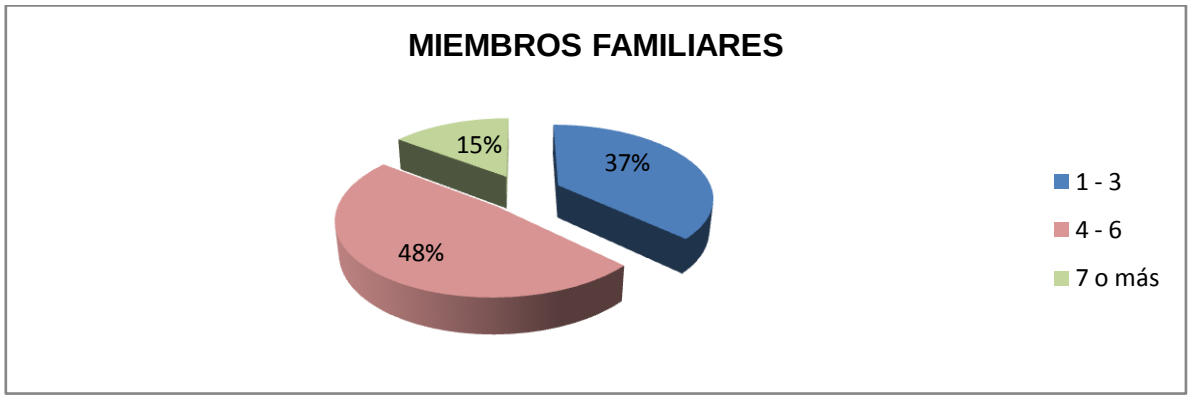
1. ¿De cuántos miembros se compone su familia?

CUADRO Nº 2

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3	96	37%
4 a 6	125	48%
7 o más	38	15%
TOTAL:	**259**	**100%**

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO Nº 1



INTERPRETACIÓN: Una buena gestión administrativa la constituye una buena planificación, es por eso que en el desarrollo del proyecto de inversión es necesario conocer de cuantos miembros se componen las familias de la ciudad de Zumba, y en las encuestas aplicadas a las mismas los resultados arrojados son los siguientes: con un 37% están compuestas las familias de uno a tres miembros en el hogar, mientras que el 15% lo componen las familias con un grupo de siete o más integrantes, destacando así las familias que en su hogar cuentan de cuatro a seis miembros siendo este grupo el 48% de las familias encuestadas.

2. ¿Cuáles son sus ingresos familiares al mes?

CUADRO Nº3

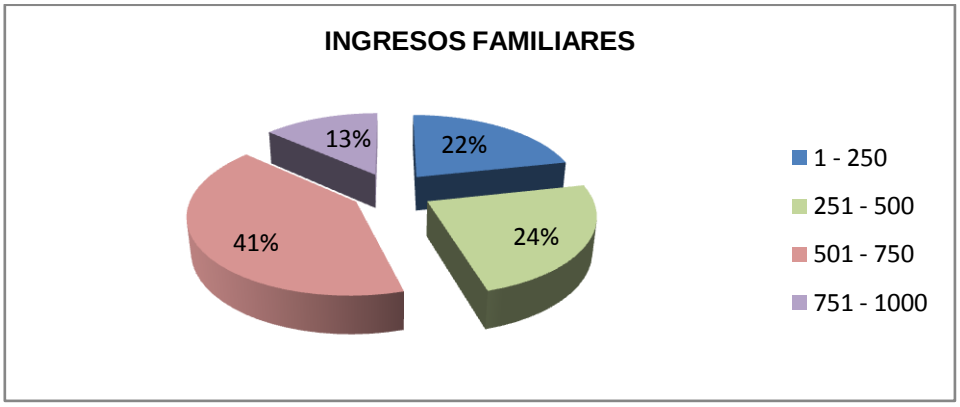
DESCRIPCIÓN	Xm.	FRECUENCIA	Xm.f	PORCENTAJE
1 – 250	126,00	56	7.056,00	22%
251 – 500	501,00	62	31.062,00	24%
501 – 750	876,00	106	92.856,00	41%
751 – 1000	1.251,00	35	43.785,00	13%
TOTAL:	**2.754,00**	**259**	**174.759,00**	**100%**

87%

13%

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO N° 2



$$\overline{X} = \frac{\sum Xm.f}{n}$$

$$\overline{X} = \frac{174.759}{259}$$

$$\overline{X} = 674{,}75//$$

INTERPRETACIÓN: Los datos arrojados en la aplicación de las encuestas para verificar el ingreso de las familias al mes, son los siguientes: con un 87% con unos ingresos mensuales de 674,75 dólares americanos, es decir mayor a la canasta familiar mientras que el 13% cuentan con un ingreso superior a la media.

3. ¿Cuánto destina para el hospedaje y recreación?

CUADRO Nº4

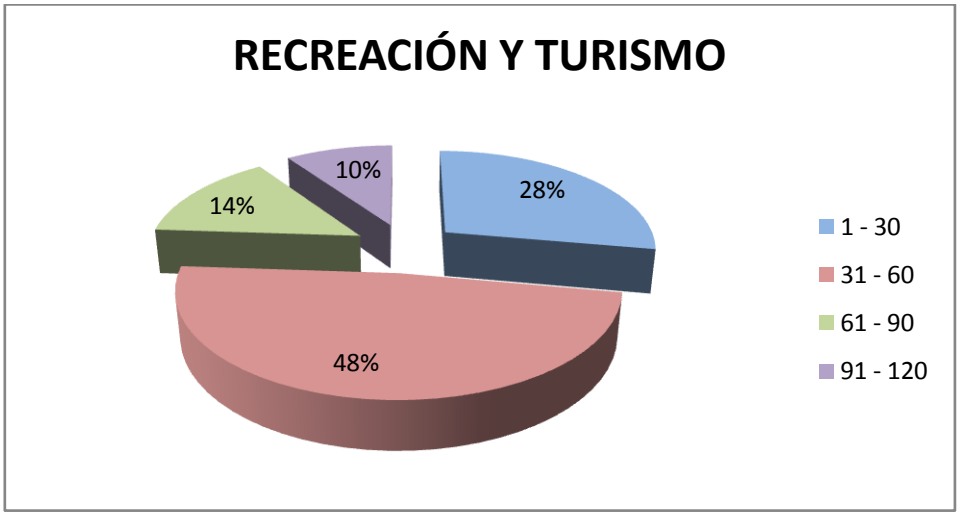
DESCRIPCIÓN	Xm.	FRECUENCIA	Xm.f	PORCENTAJE
1 - 30	16,00	72	1.152,00	28%
31 - 60	61,00	125	7.625,00	48%
61 - 90	106,00	37	3.922,00	14%
91 - 120	151,00	25	3.775,00	10%
TOTAL:		**259**	**16.474,00**	**100%**

90%

10%

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO Nº 3



$$\overline{X} = \frac{\sum Xm.f}{n}$$

$$\overline{X} = \frac{16.474{,}00}{259}$$

$$\overline{X} = 63.61//$$

INTERPRETACIÓN: De las encuestas aplicadas a las familias en la cuidad de Zumba para saber cuánto de su dinero destinan para recreación y turismo, los datos investigados fueron los siguientes: un 90% lo cual se obtuvo una media de 63.61 dólares que destinan las familias para la recreación y turismo. Y el 10% un valor superior a la media.

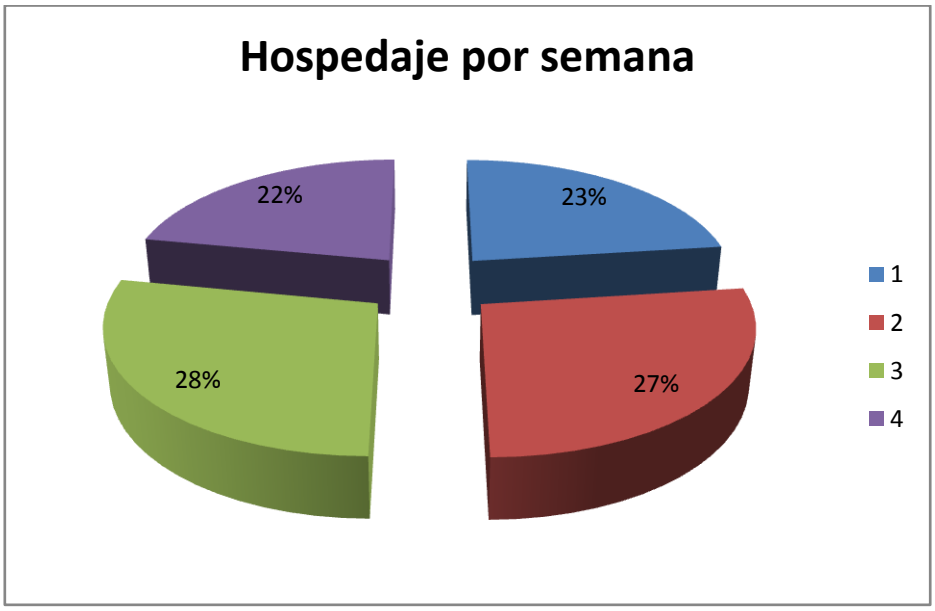
4. ¿Cada que tiempo utiliza el servicio de hospedaje por semana?

CUADRO Nº5

Hospedaje por semana	Frecuencia	Porcentaje	X.f
1	14	23%	14
2	30	27%	60
3	65	28%	135
4	150	22%	600
Total	**259**	**100%**	**779**

FUENTE: ENCUESTAS REALIZADAS A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE ZUMBA.
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO Nº 4



$$X = \frac{\sum xf}{n}$$

$$X = \frac{646}{259} = 3$$

$$= 3\ hospedadas$$

INTERPRETACIÓN: Conocer las veces que los encuestados utilizan el servicio de hospedaje por semana nos permite conocer la frecuencia con la que utilizarían el servicio, de los resultados obtenidos tenemos un promedio de 3 hospedadas por semana por usuario, lo que multiplicando por las 52 semanas que tiene el año nos representa un total de 156 personas hospedadas, que en la relación de cuatro personas por familia tenemos 39 familias hospedadas al año.

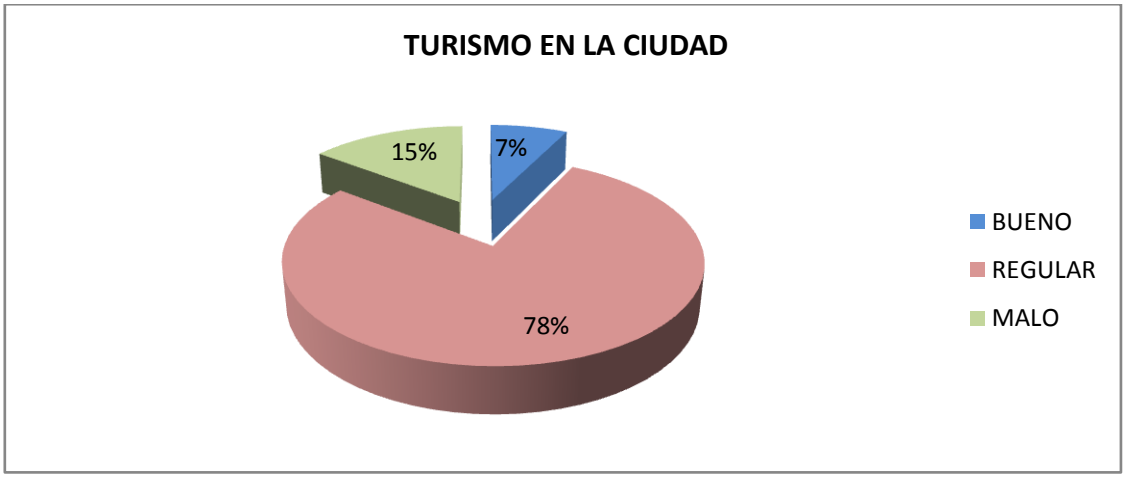
5. ¿Cómo considera el hospedaje en la ciudad de zumba?

CUADRO Nº6

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	19	7%
REGULAR	202	78%
MALO	38	15%
TOTAL	**259**	**100%**

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO Nº 5



INTERPRETACIÓN: También es de mucha importancia tomar datos con opiniones personales de los habitantes de la ciudad porque ellos son los únicos que pueden calificar de forma exacta lo que se quiere investigar, en este caso como se encuentra el turismo en la ciudad de Zumba, y por medio de las tres opciones, se pudo recolectar la siguiente información: un 7% manifestaron que el turismo es bueno, un 15% dijo que es malo, mientras que como dato importante y más sobresaliente comentaron que el turismo es regular esto con un 78%. Esto es porque no existen atractivos que llame la atención.

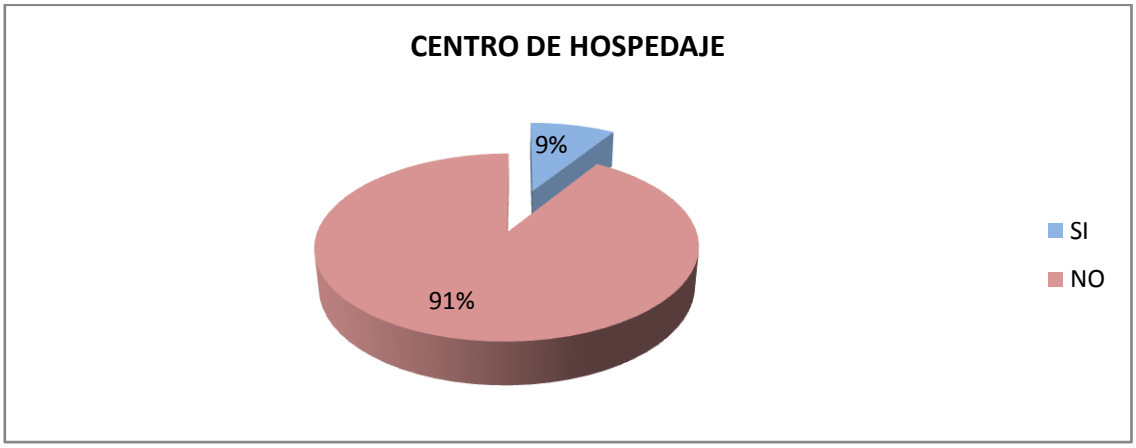
6. ¿Conoce Ud. Un centro de hospedaje y recreación en la ciudad de Zumba?

CUADRO Nº7

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	236	91%
NO	23	9%
TOTAL	**259**	**100%**

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICONº 6



INTERPRETACIÓN: Así mismo es necesario investigar si existen lugares de recreación y turismo en la ciudad, y lo que se pudo investigar fue lo siguiente, con respecto si conocen o no un lugar adecuado para la recreación familiar y lo que manifestaron fue: un 9% dijeron que si conocen un lugar de recreación en la ciudad, mientras que el 91% de las familias encuestadas dijeron que no conocen lugares bonitos y adecuados para la recreación familiar. Con esto se cree conveniente que el proyecto de inversión está bien enfocado en la ciudad a realizar.

7. ¿Utiliza Ud. El servicio de hospedaje y recreación en la ciudad?

CUADRO N°8

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	230	97%
NO	6	3%
TOTAL	**236**	**100%**

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO N° 7

INTERPRETACIÓN: Conocer la dimensión de utilización del servicio de hospedaje y recreación nos permite analizar e interpretar la demanda real del servicio, lo que tenemos que de las personas encuestadas un 97% si utilizan el servicio de hospedaje, y un 3% no, lo que nos da a entender que existe buena demanda para el servicio a prestar.

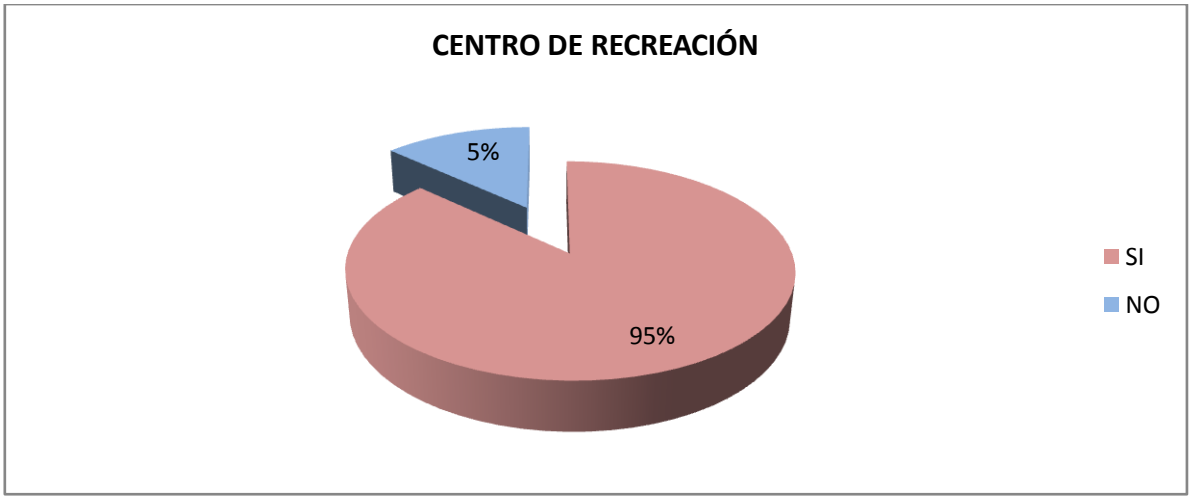
8. ¿Si se implementara una hostería en la cuidad de zumba con servicios de recreación usted haría uso de la misma?

CUADRO Nº 9

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	225	95%
NO	11	5%
TOTAL	**236**	**100%**

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO N° 8



INTERPRETACIÓN: Determinar la cantidad de usuarios si utilizarían nuestro de servicio nos permite conocer en si en porcentaje la demanda efectiva para nuestro proyecto, con lo que obtenemos que un 95% utilizaría nuestro servicio, mientras tanto un 5% no lo haría, de igual manera esto nos permite identificar la gran aceptación que tendría nuestra empresa de implantase.

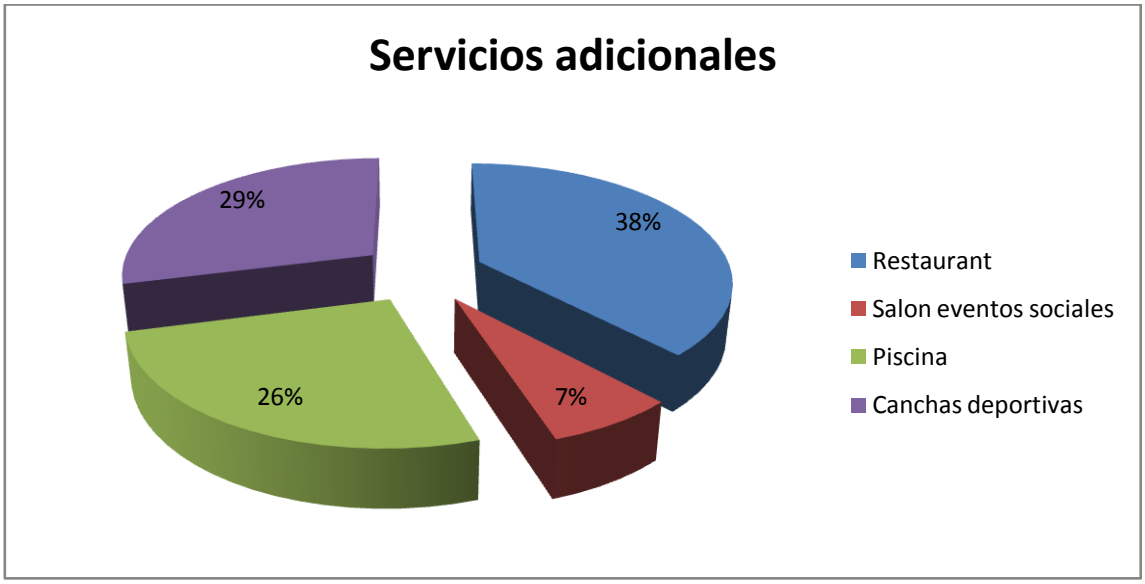
9. ¿Qué servicios adicionales al de hospedaje le gustaría que prestase la hostería?

CUADRO Nº 10

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RESTAURANT	86	38%
SALON EVENTOS SOCIALES	15	7%
PISCINA	59	26%
CANCHAS DEPORTIVAS	65	29%
TOTAL	**225**	**100%**

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO Nº 9



INTERPRETACIÓN: Los servicios adicionales al de hospedaje es el servicio complementario que tendrán los usuarios al utilizar el servicio de hospedaje, los servicios más sobresalientes son el de restaurant con un 38% y el de canchas deportivas con un 29%, a esto se le complementa la piscina con un 26% estos porcentajes son considerados para tomar en cuenta para la puesta en marcha del proyecto.

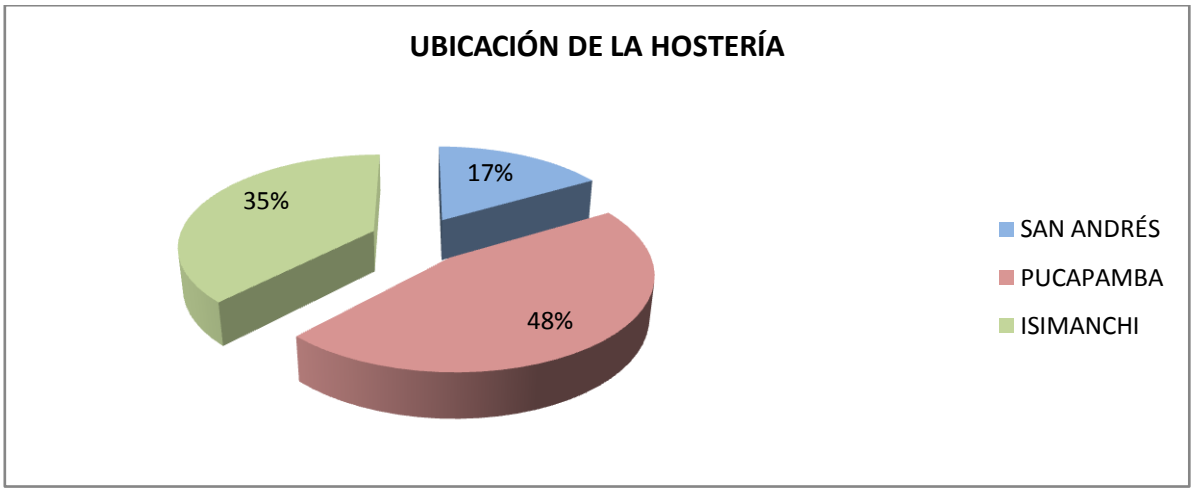
10. ¿Dónde cree usted que debería estar ubicada la hostería?

CUADRO Nº 11

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SAN ANDRÉS	38	17%
PUCAPAMBA	108	48%
ISIMANCHI	79	35%
TOTAL	**225**	**100%**

FUENTE: ENCUESTAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO Nº 10



INTERPRETACIÓN: En todo proyecto es importante determinar el lugar y preferencia que tienen los habitantes al momento de adquirir un producto o prestar un servicio, es por eso que se tomó como muestra tres de las mejores opciones para ubicar la Hostería y los resultados adquiridos fueron los siguientes: un 17% manifestaron que San Andrés es un lugar ideal porque cuenta con una naturaleza única y va hacer muy bonito para pasarlo en familia, mientras que el 35% decidió que Isimanchi es un lugar ideal por su clima cálido y este permite disfrutar de un balneario muy satisfactorio, mientras que el 48% dijo que Pucapamba es un lugar ideal porque aquí se puede contar con turismo internacional.

TABULACIÓN Y REPRESENTACIÓN GRAFICA DE LAS ENTREVISTAS APLICADAS A LOS PROPIETARIOS DE HOTELES Y CABAÑAS DE LA CUIDAD DE ZUMBA.

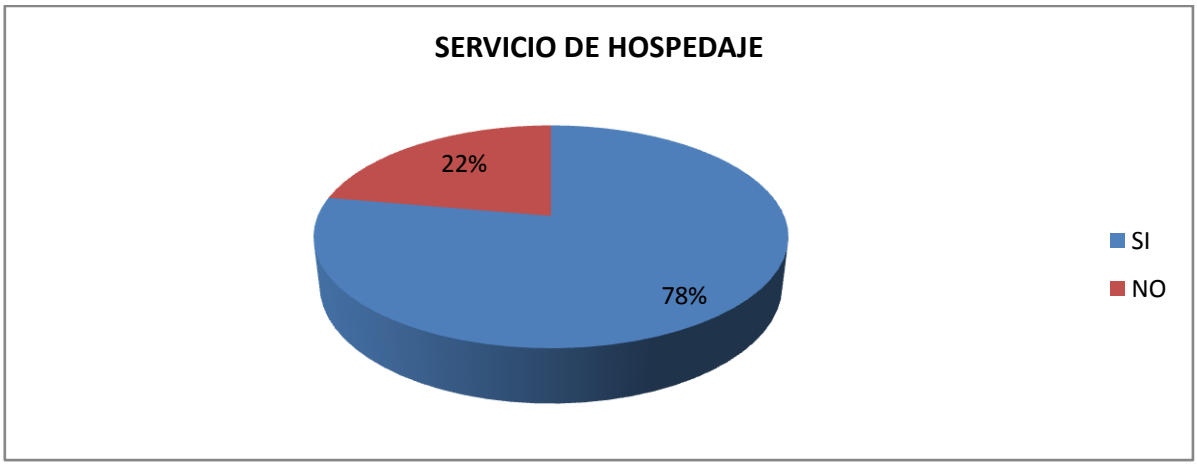
1. En su negocio Ud. Presta el servicio de hospedaje.

CUADRO Nº 13

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	78%
NO	2	22%
TOTAL	**9**	**100%**

FUENTE: PROPIETARIOS DE HOTELES Y CABAÑAS DE LA CIUDAD DE ZUMBA.
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO N° 12



INTERPRETACIÓN.- En su mayoría los Hoteles en Zumba si prestan el servicio de Hospedaje dando como resultado el78% de ellos, mientras que el22% restante no prestan el servicio de Hospedaje ya que son cabañas dedicadas a prestar otro tipo de servicio.

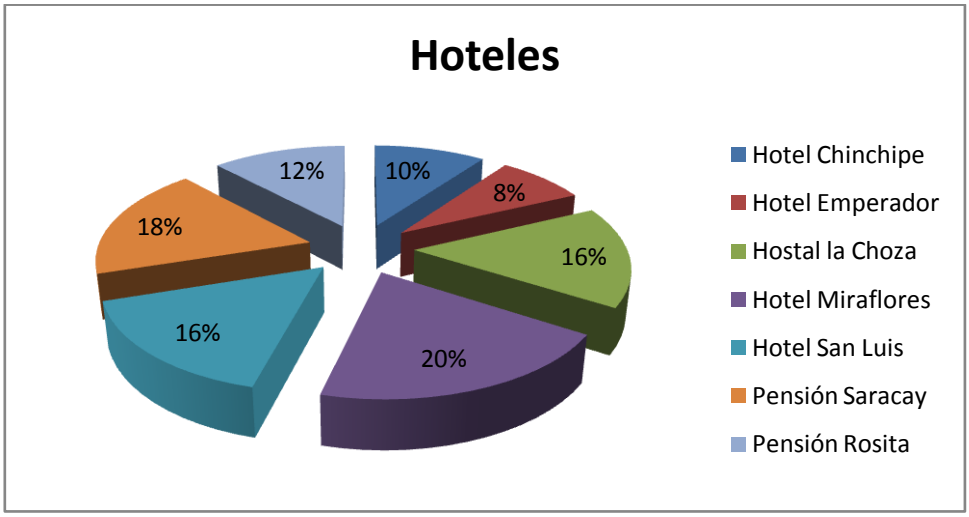
2. ¿Qué cantidad de clientes recibe Ud. Diariamente?

CUADRO Nº 14

Hoteles y Posadas	Frecuencia	Porcentaje %
Hotel Chinchipe	5	10%
Hotel Emperador	4	8%
Hostal la Choza	8	16%
Hotel Miraflores	10	20%
Hotel San Luis	8	16%
Pensión Saracay	9	18%
Pensión Rosita	6	12%
Total	**50**	**100%**

FUENTE: PROPIETARIOS DE HOTELES Y CABAÑAS DE LA CIUDAD DE ZUMBA.
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO N° 13



$$X = \frac{\sum Xmxf}{n}$$

$$X = \frac{50}{7} = 7$$

$$= 7\ personas$$

INTERPRETACIÓN.- Conocer la cantidad de usuarios que atienden los hoteles existentes en la ciudad nos permite determinar la oferta que existe para la prestación del servicio de hospedaje y recreación, de acuerdo a los datos obtenidos tenemos un promedio de 7 personas diariamente.

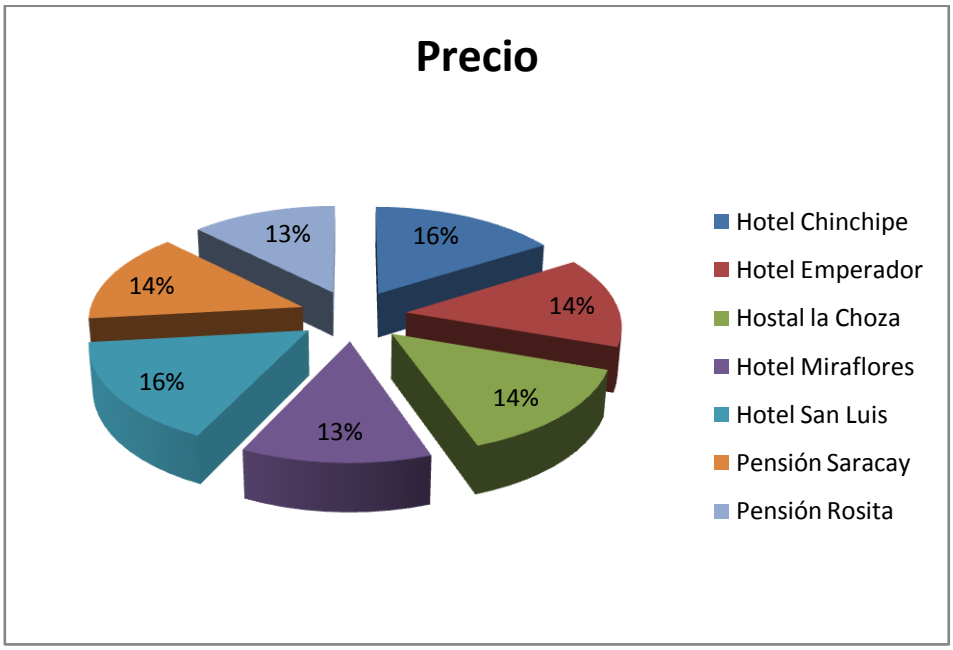
3. ¿Cuál es el costo por persona al momento de hacer uso por el servicio de hospedaje?

CUADRO Nº 15

Hoteles y Posadas	Frecuencia	Porcentaje %
Hotel Chinchipe	9	16%
Hotel Emperador	8	14%
Hostal la Choza	8	14%
Hotel Miraflores	7	13%
Hotel San Luis	9	16%
Pensión Saracay	8	14%
Pensión Rosita	7	13%
Total	**56**	**100%**

FUENTE: PROPIETARIOS.
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO N° 14



$$X = \frac{\sum Xmxf}{n}$$

$$X = \frac{56}{7} = 8$$

$$= 7\ dólares$$

INTERPRETACIÓN.- Analizar el precio por servicio de hospedaje que cobran la competencia nos permite determinar los costos que tendrá nuestro servicio, por medio de la formula obtenemos que el precio promedio por hospedaje en la ciudad de zumba es de 8 dólares.

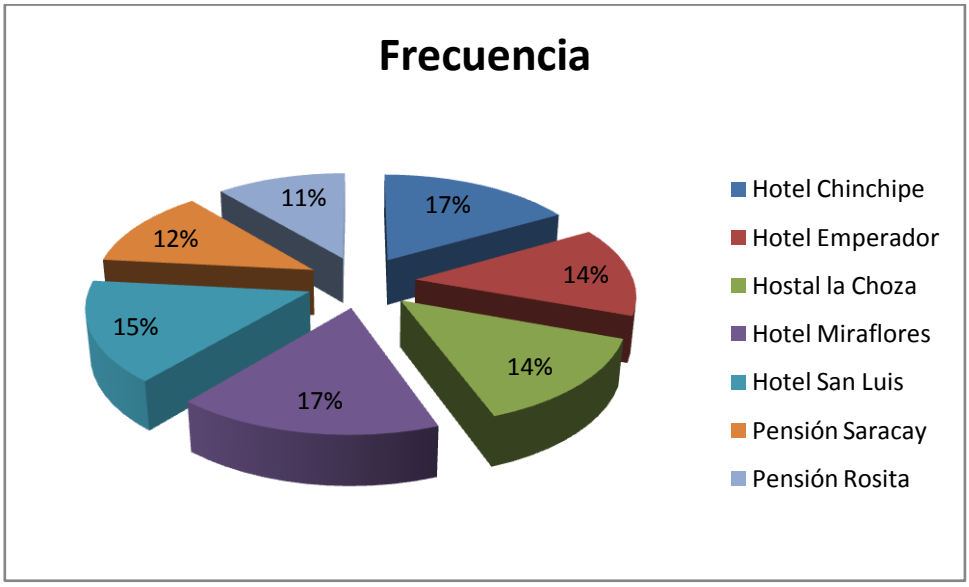
4. ¿Cuál es la capacidad de sus instalaciones para el hospedaje (# de personas)?

CUADRO Nº 16

Hoteles y Posadas	Frecuencia	Porcentaje %
Hotel Chinchipe	30	17%
Hotel Emperador	25	14%
Hostal la Choza	25	14%
Hotel Miraflores	30	17%
Hotel San Luis	28	15%
Pensión Saracay	22	12%
Pensión Rosita	20	11%
Total	**180**	**100%**

FUENTE: PROPIETARIOS.
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICO N° 18



$$X = \frac{\sum Xmxf}{n}$$

$$X = \frac{180}{7} = 25{,}7$$

$$= 26\ personas$$

INTERPRETACIÓN.- La capacidad de las instalaciones de la competencia nos permite determinar cuanta capacidad debemos establecer conociendo ya tanto los usuarios y la oferta, en promedio la competencia tiene capacidad para hospedaje de 26 personas.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

SERVICIO PRINCIPAL

Servicio de Hospedaje y recreación.

El servicio consiste en el hospedaje para la ciudadanía de zumba, con el servicio de hospedaje viene incluida la utilización de los servicios adicionales como piscina, juegos recreativos etc.

La Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"** consiste en brindar un servicio eficaz y eficiente para la comunidad, durante todos los días del año brindando la mejor atención para la buena satisfacción del cliente. Con el fin de mejorar el sector turístico de la ciudad de Zumba, tales como:

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO:

- **Servicio de alojamiento.**
- **Servicio de restaurante.**(lo prestarán los arrendatarios del restaurant)
- **Servicio de canchas deportivas.**
- **Servicio de piscina.**
- **Áreas verdes y zona infantil.**

PRODUCTOS SUSTITUTOS.

Son las diferentes cabañas y hoteles existentes en la zona.

DEMANDANTES.

Este servicio está dedicado a las familias Urbanas de la ciudad de Zumba. Cabe mencionar que el número de demandantes para el proyecto es de 791 familias las mismas que representan el total de las familias de la población Urbana de la ciudad

CUADRO Nº 18 **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

AÑO	HABITANTES	FAMILIAS	
0	3163	791	HOY
2011	3187	797	
2012	3211	803	
2013	3235	809	EN 10 AÑOS
2014	3260	815	
2015	3285	821	
2016	3310	828	
2017	3335	834	
2018	3360	840	
2019	3386	847	
2020	3412	853	
2021	3438	860	
2022	3464	866	

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: EL AUTOR

$$\mathbf{Pf = Pb(1+i)n}$$

$$Pf1 = 3163\ (1 + 0{,}0076)1$$

$$Pf1 = 3163(1{,}0076) = 3187/4 = 797$$

$$Pf2 = 3163(1{,}0076)2Pf2 = 3163(1.0153) = 3211/4 = 803$$

$$Pf3 = 3163(1{,}0076)3$$

$$Pf3 = 3163\ (1{,}02297) = 3236/4 = 809$$

$$Pf4 = 3163(1{,}0076)4$$

$$Pf4 = 3163\ (1{,}03075) = 3260/4 = 815$$

$$Pf5 = 3163(1{,}0076)5$$

$$Pf5 = 3163\ (1{,}03858) = 3285/4 = 821$$

$$Pf6 = 3163(1{,}0076)6$$

$$Pf6 = 3163\ (1{,}04648) = 3310/4 = 828$$

$$Pf7 = 3163(1{,}0076)7$$

$$Pf7 = 3163(1{,}05443) = 3335/4 = 834$$

$$Pf8 = 3163\ (1{,}0076)8$$

$$Pf8 = 3163\ (1{,}06244) = 3361/4 = 840$$

$$Pf9 = 3163(1{,}0076)9$$

$$Pf9 = 3163\ (1{,}07052) = 3386/4 = 847$$

$$Pf10 = 3163(1{,}0076)10$$

$$Pf10 = 3163(1{,}07865) = 3412/4 = 853$$

$$Pf11 = 3163(1{,}0076)11$$

$$Pf11 = 3163\ (1{,}08685) = 3438/4 = 860$$

$$Pf12 = 3163(1{,}0076)12$$

$$Pf12 = 3163(1{,}09511) = 3464/4 = 866$$

ESTUDIO DE LA DEMANDA.

Para el estudio de la demanda se toma como referencia datos estadísticos del INEC censo 2010 de las familias de la ciudad de Zumba, es necesario proyectar cuantas familias serán en los próximos diez años, por lo que se utilizara la tasa de crecimiento del Cantón Chinchipe que es de 0,76%, esto permitirá tener una visión clara y aproximada de la factibilidad del proyecto.

DEMANDA PER CÁPITA. Para determinar la demanda per cápita se toma como referencia la pregunta Nº 4, cuadro Nº5 de la encuesta, **¿Cuántas veces utiliza el servicio de hospedaje por semana?,** donde se obtiene un promedio de 3 veces por semana, lo que multiplicado por las 52 semanas que tiene el año tenemos una demanda percapita de 104 veces por usuario, esto dividido para 4 que es el promedio por familia tenemos una demanda de 39 familias al año.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial está representada por una muestra de la familias de la ciudad de Zumba, está representada por 791 familias, información obtenida en la página del INEC, según el censo realizado en el año 2010. Para determinar la proyección de la demanda potencial se consideró la tasa de crecimiento del Cantón Chinchipe que es del 0,76% anual.

CUADRO N° 19
DEMANDA POTENCIAL

Año	Demandantes Potenciales	Consumo Percápita	Demanda Potencial
2012	803	39	31.317
2013	809	39	31.551
2014	815	39	31.785
2015	821	39	32.019
2016	828	39	32.292
2017	834	39	32.526
2018	840	39	32.760
2019	847	39	33.033
2020	853	39	33.267
2021	860	39	33.540
2022	866	39	33.774

FUENTE: PÁGINA DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSO (INEC)
ELABORACIÓN: EL AUTOR

DEMANDA REAL

Está constituida por la cantidad de bienes y/o servicios que se están utilizando en el mercado.

De la demanda potencial tenemos que un 97% de los encuestados están de están utilizando el servicio de hospedaje lo que se convierte en nuestra demanda real.

CUADRO Nº 20
DEMANDA REAL

Año	Demanda Potencial	Demandan Real (97%)
2012	31.317	30.377
2013	31.551	30.604
2014	31.785	30.831
2015	32.019	31.058
2016	32.292	31.323
2017	32.526	31.550
2018	32.760	31.777
2019	33.033	32.042
2020	33.267	32.269
2021	33.540	32.534
2022	33.774	32.761

FUENTE: CUADRO Nº 10
ELABORACIÓN: EL AUTOR

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva del proyecto está conformada por las familias de Zumba que están dispuesta a utilizar el servicio de la Hostería las mismas que están representadas por el 95% de las familias encuestadas.

Lo que nos representa que la misma es satisfactoria para la aplicación del proyecto. (Pregunta 8).

CUADRO N° 21
DEMANDA EFECTIVA.

Año	Demanda Potencial	Demandan Real	Demanda Efectiva 95%
2012	20.878	30.377	28.858
2013	21.034	30.604	29.074
2014	21.190	30.831	29.289
2015	21.346	31.058	29.505
2016	21.528	31.323	29.757
2017	21.684	31.550	29.973
2018	21.840	31.777	30.188
2019	22.022	32.042	30.440
2020	22.178	32.269	30.656
2021	22.360	32.534	30.907
2022	22.516	32.761	31.123

FUENTE: CUADRO Nº 21
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANÁLISIS DE LA OFERTA

La competencia para la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"** está representada por los Hoteles y Cabañas que existen en esta ciudad, lugares que se dedican a prestar un servicio similar al de una Hostería, estos lugares se los conoce con los siguientes nombres:

CUADRO N° 22
HOTELES PENSIONES Y CABAÑAS DE LA CIUDAD DEZUMBA.

Hoteles y Posadas	Frecuencia
Hotel Chinchipe	5
Hotel Emperador	4
Hostal la Choza	8
Hotel Miraflores	10
Hotel San Luis	8
Pensión Saracay	9
Pensión Rosita	6
Total	**50**

FUENTE: ENTREVISTAS APLICADAS A HOTELES CANBAÑAS PENSIONES DE ZUMBA.
ELABORACIÓN: EL AUTOR.

$$X = \frac{\sum Xmxf}{n}$$

$$X = \frac{50}{7} = 7$$

$$= 7\ personas$$

El promedio de atención de los negocios de la competencia es de 7 personas diarias lo que multiplicado por los 264 días laborables del año nos da una oferta de 1.848 servicios prestados.

BALANCE OFERTA-DEMANDA

Para determinar el Balance entre la oferta y la demanda, se realiza el cálculo de la demanda insatisfecha, restando los totales de la demanda efectiva con los de la oferta, de acuerdo a los resultados obtenidos de la entrevista a los propietarios de hosterías y hoteles de la ciudad tenemos un promedio de 7 personas diarias, lo que multiplicado por los 264 días laborables al año tenemos una oferta de 1.848 hospedajes al año.

CUADRO N° 23
DEMANDA INSATISFECHA

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
2012	28.858	1.848	27.010
2013	29.074	1.848	27.226
2014	29.289	1.848	27.441
2015	29.505	1.848	27.657
2016	29.757	1.848	27.909
2017	29.973	1.848	28.125
2018	30.188	1.848	28.340
2019	30.440	1.848	28.592
2020	30.656	1.848	28.808
2021	30.907	1.848	29.059
2022	31.123	1.848	29.275

FUENTE: CUADRO N° 21
ELABORACIÓN: EL AUTOR.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Al momento de realizar un análisis del plan de comercialización es de vital importancia considerar en el proyecto las variables del marketing, como es el precio, plaza y promociones del servicio (publicidad, y propaganda), con la finalidad de mantener una fuerte imagen te atracción con los demandantes.

INTRODUCCIÓN.

El plan de comercialización es de mucha importancia para la realización del proyecto, el cual va a llevar hacia los clientes la información del servicio que brinda la empresa, y esta debe ser clara al momento de ser escuchada o vista por las familias que van hacer uso del servicio de recreación y turismo.

LOGOTIPO.

CARACTERÍSTICA DEL SERVICIO

1. **Servicio de alojamiento.** Con habitaciones cómodas, amplias, bien adecuadas con muebles confortables, baño privado, TV cable en un ambiente relajado y tranquilo.

2. **Servicio de restaurante.** Este servicio será prestado por los encargados del restaurant, el restaurant será alquilado lo cual nos generara ingresos directos al negocio.

3. **Servicio de canchas deportivas.** contará con canchas deportivas de fútbol, básquet, vóley.

4. **Servicio de piscina,** Se dispondrá de una piscina al aire libre para el disfrute de los visitantes.

5. **Áreas verdes y zona infantil.** Contará con zonas amplias verdes para el disfrute de la naturaleza de los visitantes y un parque infantil para el disfrute de los más pequeños.

6. **Servicio de lavandería e Internet.** Para que los visitantes puedan tener sus pertenencias personales, en especial referente a su vestido limpio todo el tiempo de estancia en la Hostería. De otra parte el servicio de internet es para que los visitantes puedan estar comunicados con sus familiares y amigos en el momento que así lo requieran

CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

En lo que se refiere a la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"** el canal de distribución será de forma directa, es decir brindar un servicio personalizado y de forma directa con los clientes para poder comprender lo que ellos necesitan y poder satisfacer sus necesidades con eficiencia y eficacia.

CANAL DE COMERCIALIZACIÓN.

CAMPAÑA PUBLICITARIA

PUBLICIDAD:

La publicidad se realizara por medio de Gigantografías que serán ubicadas a la entrada y a la salida de la ciudad, como es un servicio nuevo se necesitara de una gran campaña publicitaria así que también se utilizaran hojas volantes.

El medio de comunicación por el cual se va a trasmitir el mensaje publicitario para dar a conocer con mayor fuerza el servicio a prestar de la Hostería

“MARAVILLA DE CHINCHIPE”, será por la “**RADIO MISIÓN SAN ANTONIO”** (en sus frecuencias 93.3 para Zamora Chinchipe y 94.9 para Loja y el Norte del Perú).

CUADRO N° 24
PLAN DE PUBLICIDAD

MEDIO DE COMUNICACIÓN	N° DE CUÑAS DIARIAS	N° DE CUÑAS MENSUALES	TIEMPO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (mensual)
Radio Misión San Antonio	2	40	45 seg.	2,00	80,00
Gigantografías	1	1	30 seg.	50,00	50,00
Hojas Volantes	100	3.200	30. seg.	0.02	64,00
TOTAL				**57.02**	**194,00**

FUENTE: RADIO MISIÓN SAN ANTONIO, INVESTIGACIÓN PROPIA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

DISEÑO DEL MENSAJE.

Hostería **“MARAVILLA DE CHINCHIPE”** le ofrece a Ud. Amigo la mejor opción para la recreación familiar, contamos con personal altamente capacitado en atención al cliente, además tenemos los precios más bajos del mercado y promociones permanentes, ven y disfruta de la mejor gastronomía y de un ambiente natural único, además contamos con servicio de piscinas, canchas mixtas, restaurante, bar discoteca, hospedaje, zona infantil, garaje etc.

Estamos ubicados en PUCAPAMBA. Vía a la Balsa.

Contamos con atención permanente y personalizada.

Te esperamos…….

ESTUDIO TÉCNICO

A través del estudio técnico se estima la calidad de servicio que se ofrecerá a las familias de la ciudad de zumba, en la implementación de una Hostería con servicios de recreación familiar; el mismo que se lo detalla a continuación:

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

TAMAÑO DE LA EMPRESA

Es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias en función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto, para este caso se ha previsto trabajar en jornadas normales de ocho horas los 365 días al año. Y contara con 9 empleados de los cuales 8 de forma permanente, el Asesor Jurídico se lo necesitara al momento de constituir la Hostería.

CAPACIDAD INSTALADA

La determinación del tamaño de la planta irá de acuerdo a su capacidad instalada y se expresa según el servicio prestado así es que la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"** brindara servicio a 50 personas de forma diaria.

Capacidad Instalada = 50 * 30 = 1.500 Personas Mensuales
Capacidad Anual: 1.500 * 12 = 18.000 Personas Anuales

CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada de la Hostería se da en relación a las plazas para el Hospedaje, será el 100% de las instalaciones de lo cual nos quedaría.

Capacidad Instalada = 50 * 30 = 1.500 Personas Mensuales Capacidad Anual: 1.500 * 12 = 18.000 Personas Anuales

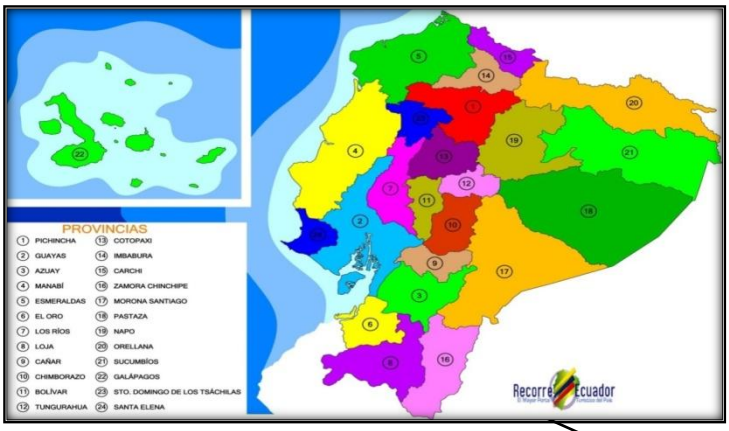
LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

Tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del mismo y además contribuye a minimizar los costos de inversión y gastos durante el periodo de desarrollo del proyecto. La localización de la empresa permitirá a sus clientes puedan llegar de forma fácil y sencilla adquirir ya sea el producto o servicio que está ofreciendo.

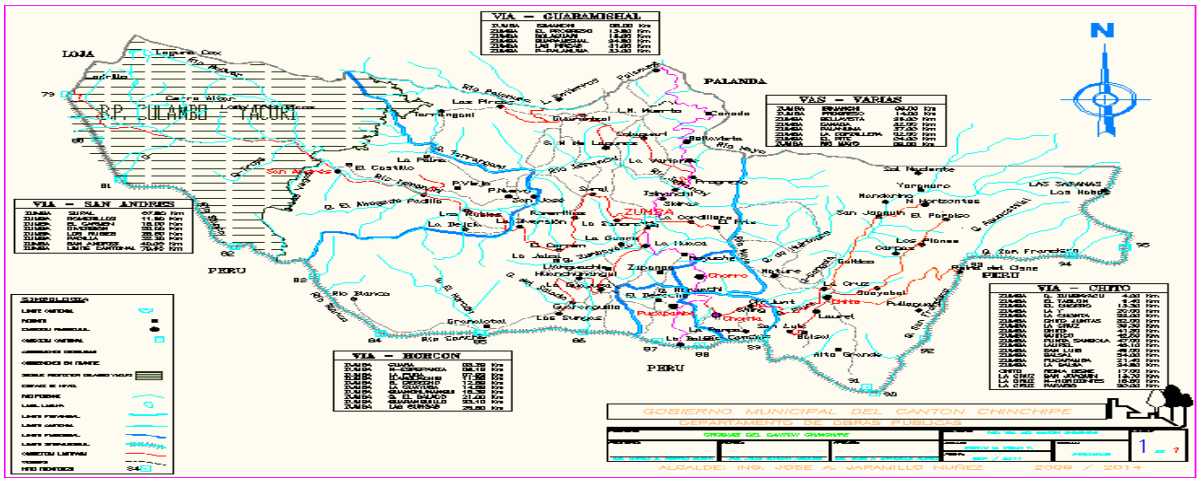
MACRO LOCALIZACIÓN.

Tomando en cuenta las falencias del sector empresarial y con aspiración de contribuir al desarrollo social y económico del país, se implementa la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"**. En lo que respecta al medio ambiente este proyecto no causa ningún impacto ambiental ya que no labora con maquinaria contaminante ni sustancias químicas que causen daño a la salud y al medio ambiente.

La Hostería **“MARAVILLA DE CHINCHIPE”**, estará ubicado en el país Ecuador, en la Provincia de Zamora Chinchipe, en Ciudad de Zumba.



MICRO-LOCALIZACIÓN.-Para la Microlocalización del proyecto se toma en consideración que el sector cuente con todos los servicios básicos, rodeado de zonas verdes, cercano a la ciudad, Por esta razón la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"** se ubicara en la parroquia de Pucapamba al sur oeste de la ciudad de Zumba en el sector escaleras terreno conocido como el Paraíso.

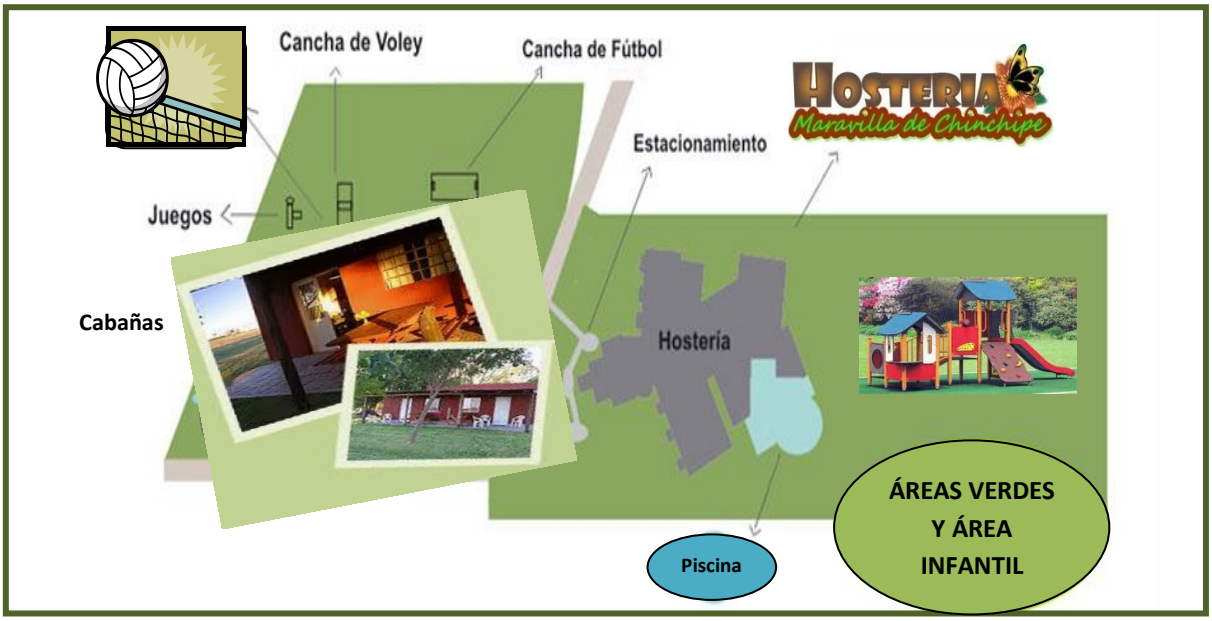


HOSTERÍA "MARAVILLA DE CHINCHIPE"

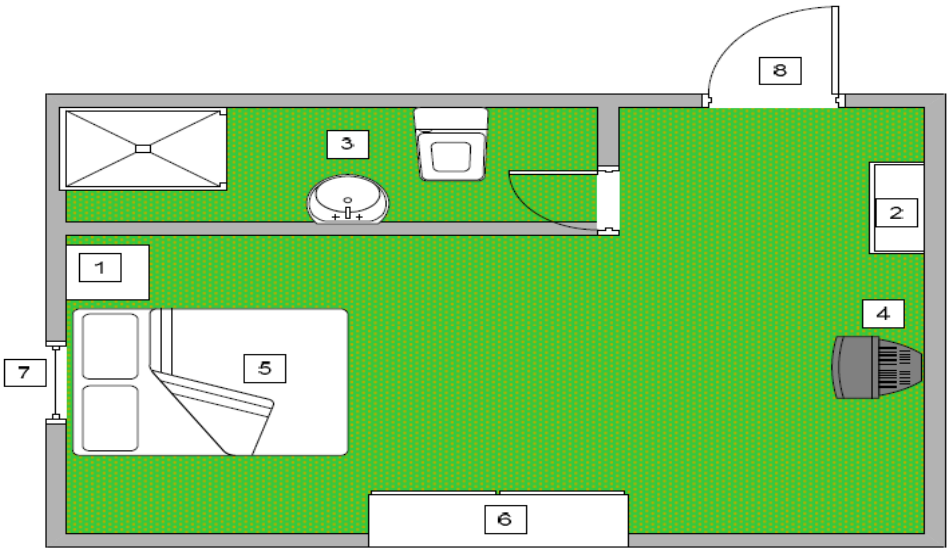
CROQUIS DE LA EMPRESA

El terreno dispone de 12 Hectareas.

DISTRIBUCIÓN DE LA HOSTERÍA

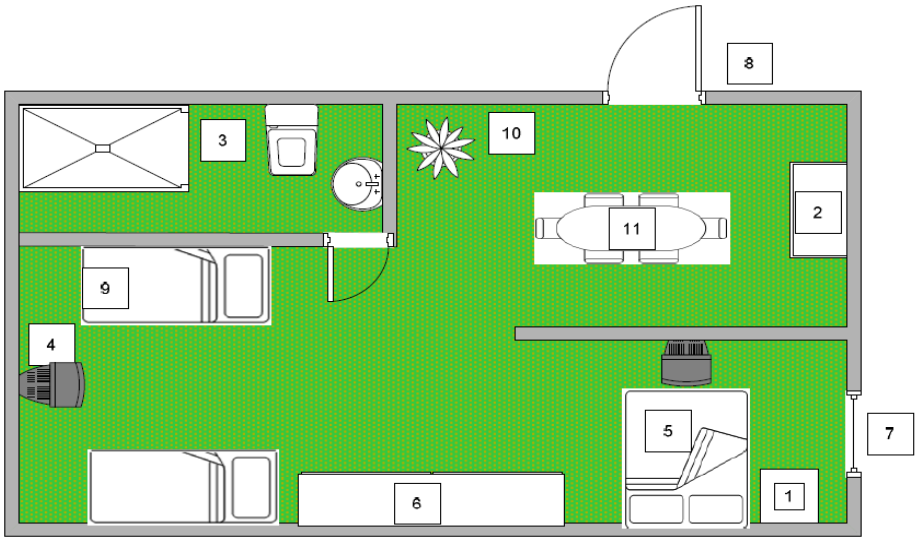


Las cabañas simples tendrían la siguiente distribución:



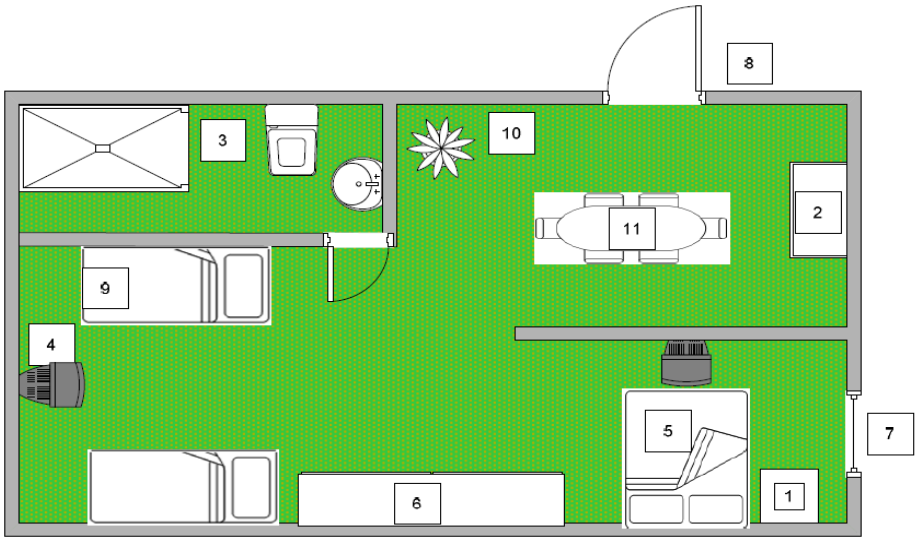
La cabaña matrimonial tendrá una capacidad para 2 personas, la cual constara de la siguiente manera; una cama de dos plazas, también contara de un velador, una mesa pequeña, un baño, un televisor, un closet, una ventana y una puerta.

Una habitación, (cabaña) familiar sería:



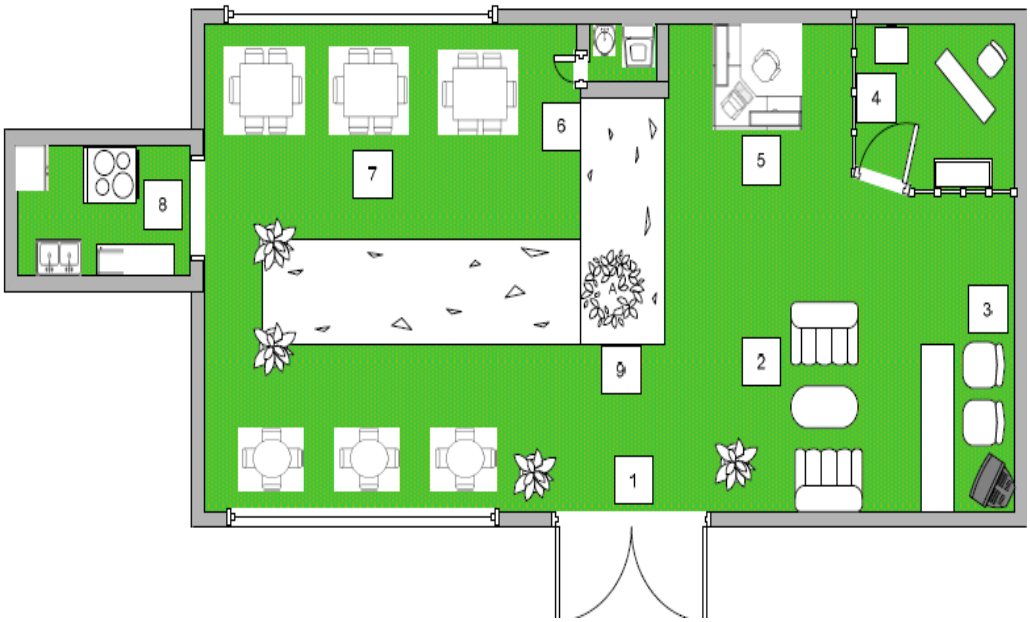
La cabaña familiar tendrá una capacidad para 6 personas, la cual constara de la siguiente manera; una cama de dos plazas, dos literas de dos plazas cada una, también contara de un velador, una mesa pequeña, un baño, un televisor, un closet, una ventana y una puerta y una planta ornamental.

Cabaña (habitación múltiple) está distribuida de la siguiente manera



La cabaña múltiple tendrá una capacidad para 8 personas, la cual constara de la siguiente manera; cuatro literas de dos plazas cada una, también contara de un velador, una mesa pequeña, un baño, un televisor, un closet, una ventana y una puerta y una planta ornamental.

La recepción, y restaurante estarían distribuidos de la siguiente manera:



Dónde: consta de una entrada, sala y recepción, oficina de gerencia, oficina para secretaria baño restaurante, cocina y un jardín.

La distribución se la realizó así, ya que es una manera de aprovechar y optimizar el tamaño localizando en un mismo bloque, sala y recepción, separado por un corredor que conecta al restaurante y la cocina.

INGENIERÍA DEL SERVICIO

La Hostería tendrá como eje principal el turismo recreativo, en las diferentes áreas que el proyecto ofrece, conjuntamente con el servicio de alojamiento y alimentación (paquete todo incluido), en este aspecto se describiran y determinaran los requerimientos para el desarrollo óptimo de la hostería.

Procesos del servicio

El proceso de servicio que tiene la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"**, es integradora puesto que unifica el alojamiento y la vivencia en la vida de todas sus instalaciones.

Dentro de los servicios que brinda la Hostería son alojamiento, alimentación y las áreas deportivas y recreativas, tomando en cuenta que la especialidad del centro turístico será los paquetes turísticos (todo incluido). Sin embargo de ello esto no se quiere decir que no se atenderá individualmente en forma independiente.

COMPONENTE TECNOLÓGICO

MATERIALES Y EQUIPOS NECESARIOS PARA PRESTAR EL SERVICIO

Para la prestación del servicio en la Hostería se utilizará los siguientes materiales y equipos:

CUADRO N° 25 **MATERIALES Y EQUIPOS**

MATERIALES Y EQUIPOS	CARACTERÍSTICAS	FUNCIONES
DORMITORIOS		
Literas	Aluminio 2 plazas.	Muebles indispensables para el Hospedaje y comodidad familiar.
Camas	Madera de 2 plazas.	Aptas para el descanso matrimonial.
Colchones	1 y 2 plazas.	Serán ubicados sobre las literas y las camas para un descanso confortable.
Almohadas	100% de algodón en todos los colores.	Servirán de apoyo para el correcto descanso del cuerpo.

Juego de Sábanas	100 % Algodón, en todos los colores 1 y 2 plazas.	Cubrirán los colchones, y almohadas.
Cobija	Algodón.	Para el perfecto descanso familiar y matrimonial.
Televisores	Plasma	Para la comodidad en el hospedaje.
HIGIENE		
Toallas de mano	100 % Algodón, Colores variados.	Se usarán cada vez que lo necesiten las familias hospedadas.
Rodapies	Fibra.	Ayudarán a mantener la limpieza y del suelo en los dormitorios.
Franela	Medianas.	Servirá para la limpieza de equipos, herramientas, materiales, etc…
Cesto de basura	Plástico	Donde se ubicarán las impurezas y desechos sólidos.
Trapeador	Algodón, fibra, mango de madera	Se usará para la limpieza de pisos.
Escoba	Piola y madera.	Facilitará la recolección de basura.
Recogedor	Mango largo.	Permitirá la colocación de los desechos en su lugar.
Lavadora	Industrial	Facilitará el lavado de las sabanas y cobijas.
COMEDOR		
Mesas	De madera, rectangulares	Adecuadas para hacer uso al momento de servirse los alimentos.
Sillas	De madera.	Servirán de apoyo mientras se sirven los alimentos.
Platos Soperos	Losa	Se servirá la sopa y toda comida líquida.
Platos Tendidos	Losa	Se servirá el plato fuerte.
Tazas	Losa	Se servirá bebidas calientes.
Vasos	Vidrio	Se servirá bebidas frías o al ambiente.
Cubiertos	Aluminio.	Permitirán cortar e ingerir los alimentos.
COCINA		
Cocina Industrial	De 6 quemadores.	Permitirá cocinar los alimentos.
Cilindro de Gas	Industrial.	Será el combustible que permitirá el funcionamiento de la cocina.
Refrigeradora	Industrial.	Mantendrá los alimentos frescos hasta su consumo.
Microondas	Industrial.	Se podrá calentar o descongelar alimentos con rapidez.
Congelador	Industrial.	Para congelar los alimentos necesarios para preparar las alimentos
Juice Buder Express	Industrial.	Permite la preparación de ensaladas, jugos, en cuestión de segundos.
Waflera	Industrial.	Servirá para la preparación de tostadas, etc.
Licuadora	Semi_Industrial.	Se usará para preparación de salsas, jugos.

Tabla de Picar	Madera.	Servirá para picar cierta clase de alimentos.
Mazo	Madera.	Permitirá la preparación de cierta clase de alimentos.
Olla de presión	Industrial.	Cocina a mayor rapidez alimentos de contextura dura.
Ollas Grandes	Semi_Industrial.	Para la preparación de mayor cantidad de alimentos.
Juego de Ollas	Industriales.	Para la preparación de alimentos.
Sartén	Semi_industrial.	Para la preparación de alimentos.
Juego de Recipientes	Plástico.	Para preparación de ensaladas, etc.
Juego de Cernidores	Plástico.	Para cernir alimentos.
Juego de Reposteros	Plástico	Para guardar condimentos.
Juego Cuchillos	Inoxidables	Permite cortar los alimentos para su preparación.
Juego Cucharón	Inoxidable	Servirá para servir alimentos líquidos.
Juego Toallas de cocina	Hilo.	Se las usará para el secado de vajilla.
Juego Mantel	Tela	Para cubrir las mesas.
Muebles de Cocina	Madera	Permitirá el orden e higiene de la vajilla y de los alimentos
Delantal	Tela	Evitará manchas en el uniforme de la cocinera.
Gorro	Tela.	Evitará las fibras como de cabello en la comida.
RECREACIÓN		
Canchas mixtas	De tierra y arena	Brindará diversión ejercicio físico.
Piscina	Grande Mixta y pequeña de niños	Brindará diversión y ejercicio físico.
Balones	Livianos.	Brindará diversión y ejercicio físico.
Arcos	Metálicos.	Brindará diversión y ejercicio físico.
Redes	De nailon.	Brindará diversión y ejercicio físico.
OFICINA		
Sumadora	Casio.	Se podrá realizar cálculos con rapidez.
Telefax	Panasonic.	Permitirá el ingreso y salida de fax y llamadas telefónicas.
Computador	De escritorio.	Permitirá el estudio de aspectos básicos en registros de ventas.
Escritorio modular	Madera.	Permite el trabajo y sirve de apoyo para equipos y suministros de oficina.
Silla giratoria	Metal, Plástico y recubierto de cuero.	Ayudará al descanso y apoyo del cuerpo humano mientras trabaja.
Silla de espera	Plástico.	Brindará descanso para aquellas personas que esperan ser atendidos.
Archivador de madera	Madera.	Permite el orden de documentos.
Grapadora	Metal.	Permite la unión de un conjunto de

		hojas.
Perforadora	Metal.	Perforará hojas que necesiten ser archivadas.
Estilete	Genérico de plástico.	Ayuda al recorte necesario de cosas.
Tijeras	Plástico, y cuchillas metálicas.	Ayudan al recorte necesario de documentos.
Sello	Caucho.	Será como una firma de la empresa.
INSUMOS MÉDICOS		
Botiquín	Insumos de primeros auxilios.	Servirá de ayuda en casos de emergencia.
SEGURIDAD		
Extintor	15 lb.	Servirá para aplacar incendios en caso de emergencia.
Linterna	Energizer de 4 pilas AA.	Servirá para emergencia en caso de falta de energía eléctrica.

FUENTE: IDEAS PARA ADECUACIÒN DEL LOCAL.
ELABORACIÓN: EL AUTOR.

CUADRON° 26
MATERIALESDORMITORIOS

	LITERAS
	CAMAS
	COLCHONES
	ALMOHADAS
	JUEGO DE SÁBANAS
	TELEVISORES
	COBIJA

HIGIENE

	TOALLAS DE MANO
	RODAPIES
	FRANELA
	CESTO DE BASURA
	TRAPEADOR

	ESCOBA
	LAVADORA DE ROPA
	RECOGEDOR

COMEDOR

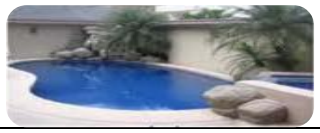
	MESA DE COMEDOR
	SILLA COMEDOR
	PLATOS TENDIDOS
	PLATOS SOPEROS
	TAZAS
	VASOS
	CUBIERTOS

COCINA

	COCINA
	CILINDRO DE GAS
	REFRIGERADORA
	MICROONDAS
	JUICE BULER EXPRESS
	WAFLERA
	LICUADORA
	TABLA DE PICAR
	MAZO
	OLLA DE PRESIÓN
	OLLAS GRANDES

	JUEGO DE OLLAS
	SARTÉN
	JUEGO DE RECIPIENTES
	JUEGO DE REPOSTEROS
	CUCHILLO
	CUCHARÓN
	TOALLAS DE COCINA
	MANTEL
	PLATERA
	DELANTAL
	GORRO

RECREACIÓN

	CANCHAS MIXTAS
	**PISCINA**
	BALONES
	ARCOS
	REDES

OFICINA

	SUMADORA
	TELEFAX
	ESCRITORIO MODULAR
	COMPUTADOR DE ESCRITORIO
	SILLA GIRATORIA
	SILLA DE ESPERA

	ARCHIVADOR DE MADERA
	GRAPADORA
	PERFORADORA
	ESTILETE
	TIJERAS
	SELLO

INSUMOS MÉDICOS

	BOTIQUÍN

SEGURIDAD

	EXTINTOR
	LINTERNA

Proceso productivo.

1. **Inscripción de los visitantes:** Los interesados deberán acercarse a la oficina de la empresa, para que la recepcionista apunte su llegada.

2. **Ingreso a las distintas partes de la Hostería:** Posterior a la inscripción procederán a realizar la entrada a las distintas partes de la Hostería.

3. **Servicio de Hospedaje:** Una vez que han realizado diferentes actividades he utilizado los diversos servicios que ofrece la Hostería se precede a dar las llaves a las personas interesadas en hacer uso del hospedaje.

4. **Salida de los Usuarios:** Posterior a utilizar el servicio los visitantes nuevamente tendrán que acercarse donde la recepcionista para firmar su salida y satisfacer cualquier inquietud pendiente que tengan en el transcurso del tiempo utilizado.

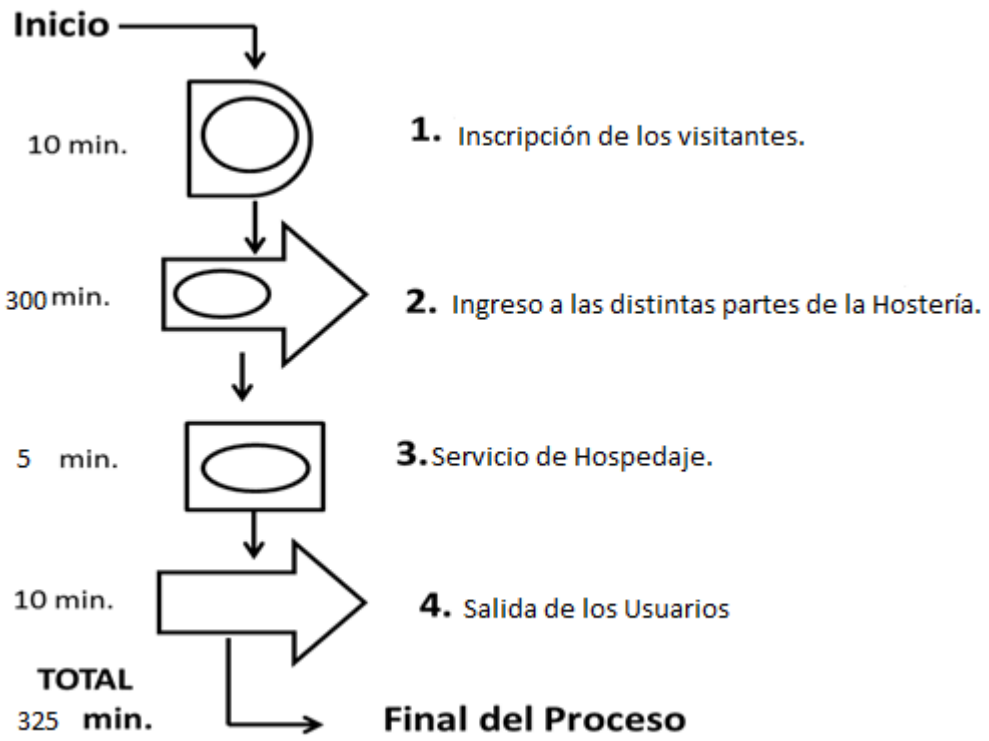
Diagrama de Flujo del Servicio.

Nos permiten determinar las actividades que se realizan durante el proceso de servicio y el tiempo necesario para realizarlos, para lo cual se utiliza la siguiente simbología:

CUADRO N° 27
DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO.

SÍMBOLOS	DENOMINACIÓN	RESULTADO
	Operaciones	Produce o cumple un cometido
	Transportes	Se mueve
	Inspecciones	Examina, identifica, comprueba
	Espera	Verifica
	Almacenamiento	Demora, guarda

FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA
ELABORACIÓN: EL AUTOR



DISEÑO ORGANIZACIONAL

El presente estudio indica cómo estará conformada la empresa de una manera legal y empresarial.

La empresa estará conformada por dos personas la cual consolidará su capital para iniciar sus actividades comerciales y a la vez obtener una rentabilidad.

La presente empresa estará constituida como una compañía de responsabilidad limitada cuya razón social será **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"CIA.LTDA**., ubicada en la ciudad de ZUMBA, en el Parroquia de Pucapamba, al suroeste de la ciudad, en el sector escaleras terreno conocido como el "PARAÍSO", destinada a brindar recreación y turismo a las familias de la cuidad de Zumba y sus diferentes visitantes, y obtener un beneficio económico por este servicio.

La empresa tiene una vida útil de diez años dentro de los cuales se cumplirá con todos los requerimientos legales y se tratará de satisfacer las necesidades de los usuarios brindando hacia ellos un servicio eficiente y de calidad en la recreación y turismo familiar, de la ciudadanía Chinchipence.

La empresa contara con personal administrativo que posee los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para lograr los objetivos planteados y alcanzar la meta propuesta.

Base Legal

La empresa para cumplir con eficiencia sus actividades requiere de una estructura vertical, en donde todas sus obligaciones y decisiones recaen sobre la gerencia. La junta general de socios está constituida por dos integrantes; uno de ellos será el gerente-administrador de la empresa. La empresa cuenta

con un área administrativa (gerente y secretaria-contadora), que también hará la actividad de recepcionista.

Estructura Organizativa.

Parte fundamental en la etapa de operaciones de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que los recursos especialmente el talento humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, además se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

NIVELES JERÁRQUICOS DE AUTORIDAD

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

Nivel Legislativo-Directivo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y los reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre Junta General de Socios. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos, y el presidente.

Nivel Ejecutivo

Este nivel está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por nivel Legislativo-directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

Nivel Operativo

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo. Es decir, son todos los departamentos que se encargan de la marcha operativa de la empresa.

MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DELA COMPAÑÍA

Señor Notario:

En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada, **Hostería en la ciudad de Zumba Provincia de Zamora Chinchipe "Maravilla de Chinchipe" Cía. Ltda.**

En la Ciudad de Zumba, Provincia de Zamora Chinchipe, hoy veinte y uno de mayo del 2012, ante el notario quinto de la ciudad se eleva a minuta la constitución de la siguiente compañía limitada; de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.-Otorgantes: Concurren al otorgamiento de esta escritura de constitución de la compañía de Responsabilidad Limitada los señores: Sandro David Bustamante Guerrero, con cédula Nº 110448125-2; Lenin Alcívar Bustamante Guerrero, con cédula N° 110448124-5; de nacionalidad

Ecuatoriana, mayores de edad, legalmente capaces, domiciliados en esta ciudad y quienes comparecen por sus propios derechos.

SEGUNDA.- Los comparecientes convienen en constituir la compañía de Responsabilidad Limitada Hostería en la ciudad de Zumba **"Maravilla de Chinchipe" Cía. Ltda.**, que se regirá por las Leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA.- Estatuto de la Compañía Responsabilidad Limitada Hostería **"Maravilla de Chinchipe" Cía. Ltda.**

Capítulo Primero

NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.

Artículo Uno.- La Compañía llevará el nombre de Hostería **"Maravilla de Chinchipe" Cía. Ltda.**

Artículo Dos.- El domicilio de la compañía es la ciudad de Zumba, Provincia de Zamora Chinchipe, ubicada al suroeste de la ciudad, en el la Parroquia de Pucapamba, en el sector escaleras en el terreno llamado el "PARAÍSO".

Artículo Tres.- La compañía tiene como objeto social brindar el servicio de recreación y turismo a las familias Chinchipences, y ayudar al desarrollo del turismo en la ciudad.

Artículo Cuatro.-El plazo de duración de la compañía es de 10 años, contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil; pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo si así lo resolviere la Junta General de Socios en la forma prevista en la ley y en este estatuto.

Capitulo Segundo

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL.

Artículo Cinco.- La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta General de los Socios.

Artículo Seis.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo hará de la siguiente manera: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas o utilidades, por capitalización de la reserva por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y la reglamentación pertinente, o por demás medios previstos en la ley.

Artículo Siete.- La compañía puede reducir el capital social por resolución de la Junta general de socios, en la forma que ésta lo determine y de acuerdo a la ley.

Artículo Ocho.- La compañía entregara a cada socio el certificado de aprobación que le corresponde. Dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor certificado, nombre del socio o propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de consecución, notaría en que se otorgó, fecha y número de la inscripción en el registro mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del gerente – administrador de la compañía .

Artículo Nueve.- Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitara por escrito al gerente - administrador la emisión de un duplicado del mismo.

Artículo Diez.- Las participaciones en esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones de la ley.

Artículo Once.- Las participaciones de los socios en esta compañía son transmisibles por herencia, conforme a la ley.

Capítulo Tercero

DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.

Artículo Doce.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la ley de compañías.

Cumplir las funciones y actividades deberes que les asignase la Junta General de socios, el gerente - administrador de la compañía.

Cumplir con las aportaciones implementarías en proporción a las participaciones que tuvieren en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta General de socios.

Las demás que señale este estatuto.

Artículo Trece.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones: Intervenir con vos y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder.

A elegir y ser elegido para los organismos de administración y fiscalización.

A percibir las utilidades o beneficios a distribución de las participaciones pagadas, lo mismo respecto del acervo social, de producirse las liquidaciones.

Los demás derechos previstos en la ley y estatutos.

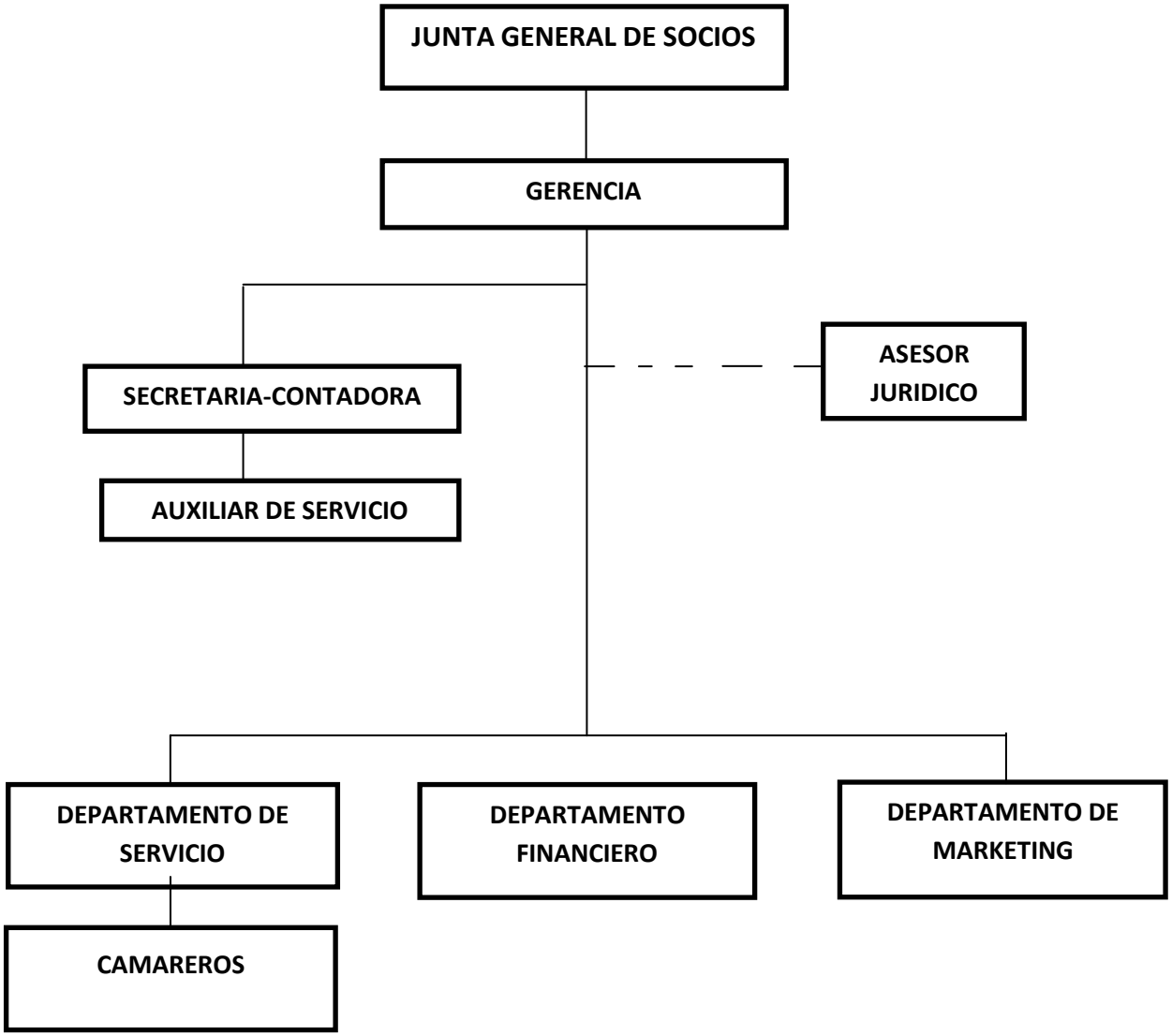
RECURSOS HUMANOS

El personal necesario para el funcionamiento de la empresa y con la finalidad de precautelar la vida de los mismos en su lugar de trabajo, se estará capacitando por medio de charlas sobre seguridad industrial por parte de miembros del cuerpo de bomberos de Loja y adquirir el equipo necesario de seguridad.

ORGANIGRAMAS

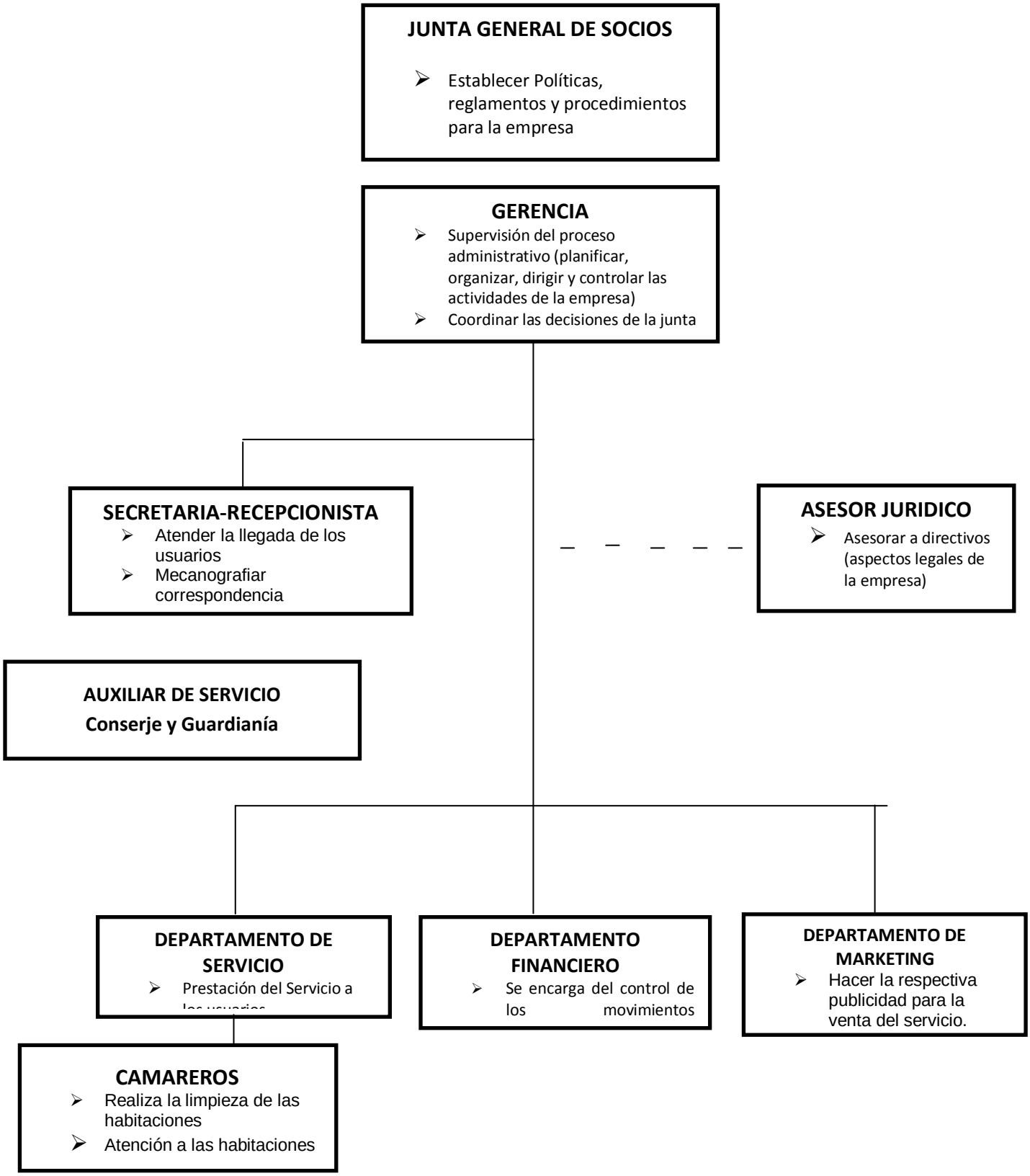
Organigrama Estructural. En este organigrama se indica el esquema de cómo va a operar la Hostería. **“MARAVILLA DE CHINCHIPE”**

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



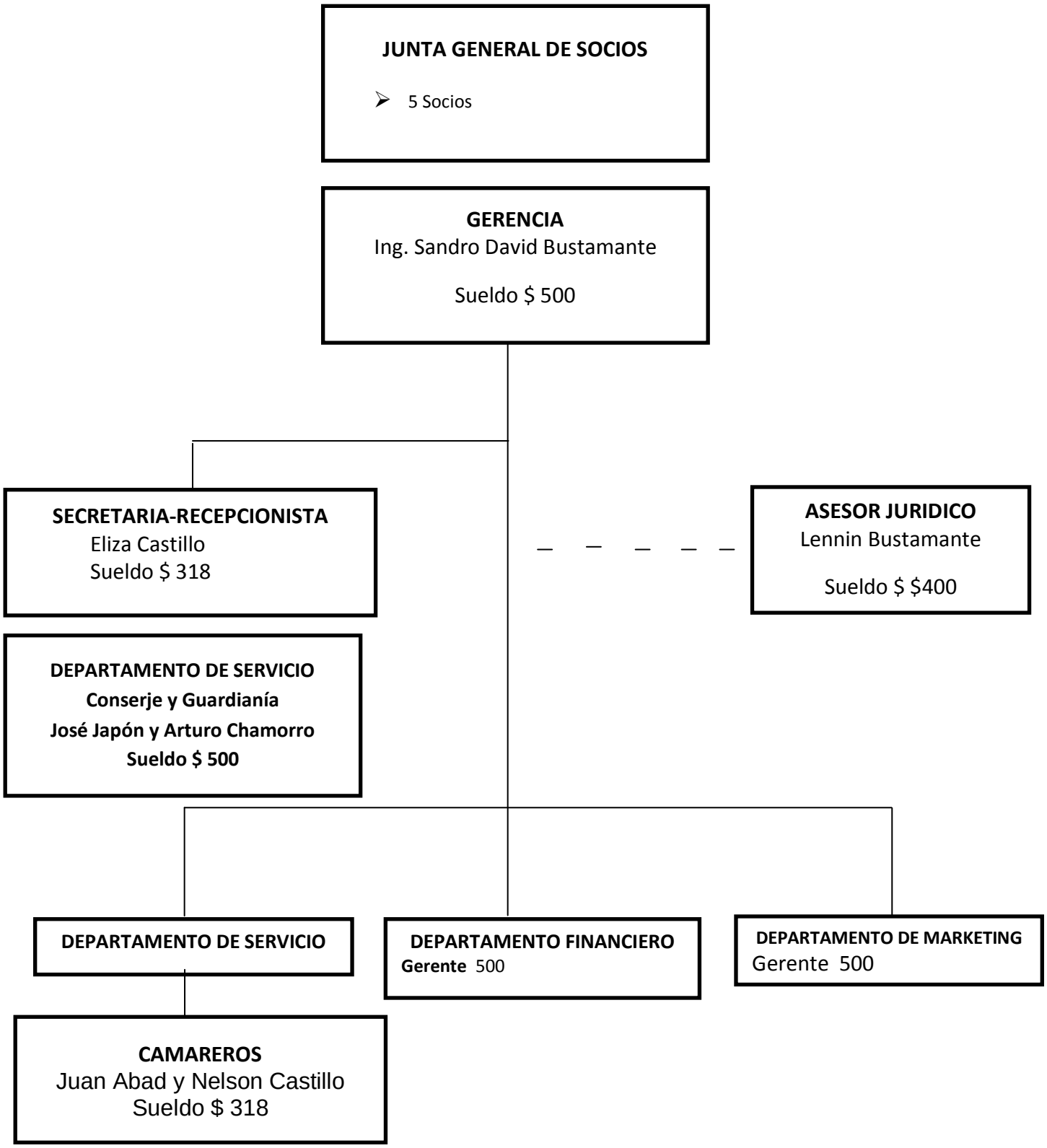
ORGANIGRAMA FUNCIONAL. Se detalla las funciones del personal de la empresa.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



ORGANIGRAMA POSICIONAL. Detalla el cargo y el sueldo que va a percibir cada unidad administrativa de acuerdo al nivel administrativo que se encuentre.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



MANUAL DE FUNCIONES

CODIGO:	001
TÍTULO DEL PUESTO:	Gerente – Administrador
UBICACIÓN:	Nivel Ejecutivo
SUPERIOR INMEDIATO:	Junta general de Socios
SUPERVISA A:	Todo el personal
NATURALEZA DEL TRABAJO	Operativizar el proceso administrativo en el ámbito de la gestión empresarial.

FUNCIONES:

Principales:

Legislar las actividades de la empresa, dictar y aprobar políticas.

Planificar lo que va a realizar la empresa.

Organizar los recursos y actividades materiales, técnicas y humanas.

Ejecutar los planes de acciones trazados.

Coordinar el desenvolvimiento del personal.

Secundarias:

Presentar informes a los socios.

Representar a la empresa en seminarios.

Participar en convenciones.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:

Ser un buen líder y mantener buena comunicación con todos los niveles jerárquicos de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Título: Ingeniero Comercial o Ingeniero en Administración de Empresas

Experiencia: Ninguna.

Edad: Entre 25 a 40 años.

Sexo: Masculino

CODIGO:	002
TÍTULO DEL PUESTO:	Asesor Jurídico (Temporal)
UBICACIÓN:	Nivel Asesor
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente – Administrador
SUPERVISA A:	Ninguno.
NATURALEZA DEL TRABAJO	Representar legalmente a la empresa.

FUNCIONES:

Principales:

Asesorar a los funcionarios de la empresa sobre asuntos de orden jurídico.

Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.

Redactar convenios, contratos, poderes y otros documentos de tipo legal.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:

Expone a la empresa las legislaciones y reglamentos en lo que debe regirse.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Título: Abogado

Experiencia: De 1 a 2 años.

Edad: Entre 25 a 40 años.

Sexo: Masculino.

CODIGO:	003
TÍTULO DEL PUESTO:	Jefe Financiero
UBICACIÓN:	Nivel de Auxiliar
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente – Administrador
SUPERVISA A:	Ninguno.
NATURALEZA DEL TRABAJO	Intercambia y archiva información de la empresa y lleva los registros contables de la misma.

FUNCIONES:

Principales:

Llevar las actas de las reuniones de la Junta General de Socios.

Tramitar pedidos u órdenes de su jefe.

Enviar y recibir correspondencia de la empresa.

Atender las llamadas telefónicas.

Revisión de los movimientos contables.

Elaboración de informes contables.

Supervisar y controlar todas las operaciones contables.

Secundarias:

Realizar oficios.

Realizar balances de la empresa.

Supervisa el ingreso por ventas.

Brindar asesoría en aspectos contables y tributarios.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:

Mantener buena comunicación con todos los niveles jerárquicos de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Título: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría

Experiencia: De 2 años.

Edad: Entre 25 a 30 años.

Sexo: Femenino

CODIGO:	004
TÍTULO DEL PUESTO:	Recepcionista
UBICACIÓN:	Nivel Operativo
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente – Administrador
SUPERVISA A:	Ninguno
NATURALEZA DEL TRABAJO	Llevar a cabo la planificación, organización, dirección y control de las actividades que realice en ventas y publicidad del servicio.

FUNCIONES:

Principales:

Estructurar el programa y el plan de ventas (promoción del servicio)

Asesorar a la Junta General de Socios sobre sistemas promocionales para la venta del servicio.

Mantener un sistema adecuado de comercialización y presentar informes de ventas del servicio.

Secundarias:

Elaborar un plan presupuestario de ventas.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:

Tener liderazgo y mantener buena comunicación con todos los niveles jerárquicos de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Título: de Recepcionista o Licenciada en Secretaría

Experiencia: Ninguna

Edad: Entre 25 a 40 años

Sexo: *femenino*

CODIGO:	007
TÍTULO DEL PUESTO:	Personal de Limpieza
UBICACIÓN:	Nivel Operativo
SUPERIOR INMEDIATO:	Chef
SUPERVISA A:	Ninguno
NATURALEZA DEL TRABAJO	Moviliza material de oficina y mobiliario.

FUNCIONES:

Principales:

Mantener limpio y en orden equipos y sitio de trabajo

Secundarias:

Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:

Mantener la Hostería en condiciones óptimas, así como el lavado de la ropa y el office

REQUISITOS MÍNIMOS:

Título: Bachiller.

Experiencia: Ninguna

Edad: Entre 25 a 40 años

Sexo: *femenino*

CODIGO:	008
TÍTULO DEL PUESTO:	Conserje- guardián
UBICACIÓN:	Nivel Operativo
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente – Administrador
SUPERVISA A:	Ninguno
NATURALEZA DEL TRABAJO	Operación de máquinas y equipos, control y uso de materia prima.

FUNCIONES:

Principales:

Planificación y ejecución de las actividades en la empresa.

Seguimiento y control de los materiales de la empresa.

Realización de programas para poder llevar un mejor control en las actividades de la empresa.

Secundarias:

Recuperación de materia prima perdida en la empresa.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:

Mantener buena comunicación con todos los niveles jerárquicos de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Título: Lic. En actividades similares

Experiencia: Mínima 2 años en funciones semejantes

Edad: Entre 30 a 45 años

Sexo: Masculino

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

INVERSIONES

♣ **ACTIVO FIJO**

❖ **TERRENO:** El área de terreno que se utilizara para la creación del la Hostería es de 800m^{2}con un costo de 30 dólares americanos por m^2 según valores de mercado que se detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 28
TERRENO

Elemento	Unidad de Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Terreno	Ha	2000	12	**24000**

FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **CONSTRUCCIONES:** Al tratarse de una Hostería es necesario que las instalaciones cuenten con una buena iluminación natural y artificial, habitaciones adecuadas, sistema antiincendios, salidas de emergencia, etc. los rubros se detallan en el cuadro siguiente.

CUADRO Nº 29
CONSTRUCCIÓN

CANT.	DETALLE	UNID. MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Construcción	Unidad	70.000,00	**70.000,00**
TOTAL DE LA CONSTRUCCION				**70.000,00**

FUENTE: ARQUITECTO Y ASOCIADOS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **MAQUINARIA Y EQUIPO:** La maquinaria y equipo a utilizar en los servicios hospedaje y alimentación para el visitante a la Hostería se detallan en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 30
MAQUINARIA Y EQUIPO.

Servicio de Hospedaje				
Televisor	Unidad	300,00	9	2700,00
Dvd	Unidad	70,00	8	560,00
Total				**3.260,00**
Servicio de Restaurante				
Cocina industrial	Unidad	500,00	1	500,00
Horno Industrial	Unidad	200,00	1	200,00
Cilindro Industrial	Unidad	70,00	3	210,00
Microondas	Unidad	90,00	1	90,00
Refrigeradora	Unidad	700,00	1	700,00
Congelador	Unidad	440,00	1	440,00
Waflera	Unidad	30,00	1	30,00
Licuadora	Unidad	60,00	1	60,00
Total				**2230,00**
Servicio de piscina				
Bombas	Unidad	214,00	1	214,00
Escaleras	Unidad	139,00	2	278,00
Sumideros	Unidad	9,78	6	58,68
Filtros	Unidad	579,00	1	579,00
Total				**1129,68**
TOTALES				**4389,68**

FUENTE: ALMACENES DE LA CIUDAD
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El costo de la maquinaria y equipo asciende a los 4.389,68 dólares con precios referenciales al mes de Septiembre del 2012.

❖ **HERRAMIENTAS:** Para la elaboración de la comida y lo correspondiente a Lavandería y limpieza es necesario contar con las siguientes herramientas.

CUADRO Nº 31
UTENSILIOS DE COCINA

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Cocina				
Tabla de picar	Unidad	3,00	3	9,00
Olla de presión Aluminio.	Unidad	80,00	1	80,00
Juego de ollas	Unidad	60,00	1	60,00
Paila de Acero inoxidable	Unidad	30,00	2	60,00
Ollas Aluminio, industriales	Unidad	70,00	3	210,00
Utensilios de cocina de plástico	Unidad	3,00	6	18,00
Juego de 3 sartenes de teflón.	Unidad	50,00	1	50,00
Cuchillos para picar	Unidad	45,00	1	45,00
Cucharas de cocina de acero inoxidable	Unidad	50,00	1	50,00
Juego de Cubiertos	Unidad	20,00	5	100,00
Total				**682,00**
Limpieza				
Cubo para trapeador	Unidad	5,00	2	10,00
Dispensador de jabón	Unidad	25,00	2	50,00
Dispensador de rollo	Unidad	15,91	4	63,64
Escalera	Unidad	69,00	1	69,00
Recogedores de basura	Unidad	2,30	2	4,60
Basureros grandes	Unidad	9,83	2	19,66
Papelera vaivén	Unidad	3,90	4	15,60
Papelera calada	Unidad	1,96	4	7,84
Cepillo de baño	Unidad	1,86	4	7,44
Total				**247,78**
TOTAL				**929,78**

FUENTE: ALMACENES DE LA CIUDAD
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El costo de las herramientas asciende a $929,78 con precios referenciales al mes de Septiembre del 2012.

❖ **VAJILLA Y MENAJE:** Se detalla todo el material necesario que se utilizará en el servicio.

CUADRO Nº 32
VAJILLA Y MENAJE

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Vajilla				
Juego de Vajilla de porcelana	Unidad	20,00	5	100,00
Vasos	Unidad	1,00	50	50,00
Reposteros	Unidad	3,00	10	30,00
Jarras de Cristal	Unidad	2,00	10	20,00
Saleros	Unidad	1,00	10	10,00
Azúcarera	Unidad	2,00	10	20,00
Total				**230,00**
Menaje				
Mantel Plástico	Unidad	3,00	15	45,00
Toallas	Unidad	7,00	150	1050,00
Toallas de mano	Unidad	3,00	150	450,00
Toallas de cocina	Unidad	0,50	12	6,00
Almohadas	Unidad	8,00	150	1200,00
Colchones 2 plazas	Unidad	100,00	7	700,00
Colchones 1 plaza	Unidad	80,00	18	1440,00
Sábanas de 2 plazas	Unidad	16,00	21	336,00
Sábanas 1 1/2 plaza	Unidad	14,00	54	756,00
Cobertores 2 plazas	Unidad	18,00	21	378,00
Cobertores 1 1/2 plaza	Unidad	16,00	54	864,00
Cobijas1 1/2 plaza y 2 plazas	Unidad	14,00	75	1050,00
Total				**8275,00**

FUENTE: ALMACENES DE LA CIUDAD
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El costo de este rubro es de $2.769,00 con precios del mes de Septiembre del 2012

❖ **EQUIPO DE OFICINA:** Aquí se especifica los artículos que serán utilizados en la oficina:

CUADRO Nº 33
EQUIPO DE OFICINA

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Teléfono Identificador de llamadas	Unidad	49,00	1	49,00
Teléfono bipieza manos libres	Unidad	18,00	10	180,00
Sumadora Casio DR -120	Unidad	30,00	2	60,00
TOTAL				**289,00**

FUENTE: COMPU CENTER
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El Costo del equipo de oficina referente a Septiembre del 2012 es de $289,00

❖ **EQUIPO DE COMPUTACIÓN**: Para el cumplimiento de las actividades de apoyo administrativo, se necesita el siguiente equipo:

CUADRO Nº 34
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Computadora de escritorio.	Unidad	1000,00	2	2000,00
TOTAL				**2000,00**

FUENTE: COMPU CENTER
ELABORACIÓN: EL AUTOR

En lo que respecta al equipo de cómputo el costo asciende a $2.000 referente al mes de Septiembre del 2012

❖ **MUEBLES Y ENSERES:** Se describe el material necesario para complementar el servicio de Hospedaje:

CUADRO Nº 35
MUEBLES Y ENSERES

Elementos	Unidad/Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Administrativo				
Escritorio ejecutivo de madera	Unidad	200,00	1	200,00
Sillas de espera	Unidad	40,00	6	240,00
Silla giratoria Metal Ejecutiva.	Unidad	200,00	1	200,00
Silla giratoria	Unidad	100,00	1	100,00
Archivador	Unidad	50,00	1	50,00
Mostrador de Oficina (Recepción)	Unidad	290,00	1	290,00
Total				**1080,00**
Hospedaje				
Literas	Unidad	90,00	18	1620,00
Closet	Unidad	120,00	8	960,00
Cama 2 plaza	Unidad	100,00	7	700,00
Total				**3280,00**
Cocina, Comedor y Entretenimiento				
Muebles de Cocina.	Unidad	800,00	1	800,00
Mesas de madera	Unidad	100,00	15	1500,00
Mesas de plástico	Unidad	23,00	4	92,00
Sillas de plástico	Unidad	7,00	30	210,00
Sillas de madera	Unidad	20,00	20	400,00
Balones pequeños	Unidad	20	5	100
Red	Unidad	18	1	18
Total				**3120,00**
TOTALES				**7480,00**

FUENTE: ALMACENES DE LA CIUDAD
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El Costo de los muebles y enseres asciende a $6.640,00precios referentes al mes de Septiembre del 2012.

❖ **INSUMOS MÉDICOS:** Este insumo servirá para emergencias que se presenten en la Hostería:

CUADRO Nº36
INSUMOS MÉDICOS

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Botiquín		45	1	45,00
TOTAL		Unidad	45,00	**45,00**

FUENTE: SORAYA MEDIC
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO Nº37
RESUMEN ACTIVOS FIJOS

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
Terreno	24.000,00
Construcción	70.000,00
Maquinaria y Equipo	4389,68
Herramientas	929,78
Vajilla y Menaje	8275,00
Equipo de Oficina	289,00
Equipo de Computación	2000,00
Muebles y Enseres	7480,00
Insumos medicos	45,00
Total	**117.408,46**

♣ ACTIVOS DIFERIDOS

Se detalla aquellas actividades que se realiza para inicio de la empresa:

CUADRO Nº 38
ACTIVOS DIFERIDOS

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Estudio Preliminar				
Estudio de Mercado	Unidad	125	1	125
Estudio Técnico	Unidad	125	1	125
Estudio Financiero	Unidad	125	1	125
Evaluación Financiera	Unidad	125	1	125
Constitución de la empresa	Unidad	800	1	800
Permiso de funcionamiento	Unidad	500	1	500
Línea Telefónica	Unidad	60	1	60
Medidor de Agua	Unidad	65	1	65
Medidor de Luz	Unidad	50	1	50
Equipo de Seguridad	Unidad	35	1	35
Total				**2010**

FUENTE: MUNICIPIO DE ZUMBA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

♣ **ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO**

❖ **COSTO DE OPERACIÓN**

❖ **MATERIALES DE TRABAJO**: Son necesarios para preservar el orden y la imagen la Hostería, se detallan a continuación.

CUADRO Nº 39
MATERIALES DE TRABAJO

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Uniforme de Camarero	Unidad	30,00	6	180,00
Caja de guantes quirúrgicos	Unidad	3,00	10	30,00
Uniforme Limpieza	Unidad	10,00	6	60,00
Delantales	Unidad	3,00	12	36,00
TOTAL ANUAL				**306,00**

FUENTE: ALMACENES DE LA CIUDAD
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El Costo de este rubro asciende a $306,00 anual referente al mes de Septiembre del 2012.

❖ **MANO DE OBRA DIRECTA:** Para el funcionamiento de la Hostería se necesita 2personas las cuales se encargaran de brindar un buen servicio.

CUADRO Nº 40
MANO DE OBRA DIRECTA

Denominación	Camarero	Conserje
Sueldo Básico	292,00	292,00
Décimo Tercer Sueldo	24,33	24,33
Décimo Cuarto Sueldo	24,33	24,33
Vacaciones 1/24	12,17	12,17
Aporte Patronal (11,15%)	32,56	32,56
Aporte IECE (0,5%)	1,46	1,46
Aporte SECAP (0,5%)	1,46	1,46
Fondos de Reserva (8,33%)	24,32	24,32
	412,63	**412,63**
Número de Empleados	**2**	**2**
Total	**825**	**825**
Total Mensual		**1651**
Total Anual		**19806,48**

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **ENERGÍA ELÉCTRICA PARA EL SERVICIO DE RESTAURANTE Y ALOJAMIENTO:** La Hostería necesita de la energía eléctrica, para la prestación del servicio, la misma que tiene tarifa industrial y su cálculo se lo detalla a continuación:

CUADRO Nº 41
ENERGÍA ELÉCTRICA

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Energía Eléctrica	Kw/H	0,08	600	48
Consumo Mensual				**48**
Consumo Anual				**576**

FUENTE: EERSA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **AGUA POTABLE:** Para la preparación de la comida es de vital importancia contar con este servicio y su cálculo se lo detalla a continuación.

CUADRO Nº 42
AGUA POTABLE

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Agua Potable	Litros	0,16	300	48,00
Consumo Mensual				**48,00**
Consumo Anual				**576,00**

FUENTE: ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE LA CIUDAD ZUMBA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **MATERIAL DE COMBUSTIÓN:** Es importante parala cocción de los alimentos.

CUADRO Nº 43
GAS

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Material de Combustión	Unidad	20,00	2	40,00
Consumo Mensual				**40,00**
Consumo Anual				**480,00**

FUENTE: LOJAGAS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO Nº 44
RESUMEN COSTOS DE OPERACIÓN

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Material de Trabajo	25,50	306,00
Mano de Obra Directa	1650,54	19806,48
Energía Eléctrica	48,00	576,00
Agua Potable	48,00	576,00
Gas	40,00	480,00
Total	**1812,04**	**21744,48**

GASTOS ADMINISTRATIVOS: La planta administrativa colabora de manera conjunta con la planta de operación y demás departamentos en la prestación del servicio de la Hostería, se detalla a continuación.

CUADRO Nº 44
REMUNERACIONES

Denominación	Gerente Administrador	Recepcionista
Sueldo Básico	500,00	292,00
Décimo Tercer Sueldo	41,67	24,33
Décimo Cuarto Sueldo	24,33	24,33
Vacaciones 1/24	20,83	12,17
Aporte Patronal (11,15%)	55,75	32,56
Aporte IECE (0,5%)	2,50	1,46
Aporte al SECAP (0,5%)	2,50	1,46
Fondos de Reserva (8,33%)	41,65	24,32
TOTAL	**689,23**	**412,63**
Total Mensual		**1101,86**
Total Anual		**13222,34**

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **EL ASESOR JURÍDICO:** se lo necesitara para la constitución de la Hostería su sueldo se lo representa en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 45
ASESOR JURÍDICO

Cargo	Sueldo Anual
Asesor Jurídico	400

FUENTE: ABOGADOS Y ASOCIADOS
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **ENERGIA ELÉCTRICA:** Para el funcionamiento administrativo de la Hostería se necesita de la energía eléctrica, se detalla a en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 46
ENERGÍA ELÉCTRICA

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Energía Eléctrica	Kw/H	0,08	150,00	12,00
Consumo Mensual				**12,00**
Consumo Anual				**144,00**

FUENTE: EERSA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **AGUA POTABLE:** La cantidad de agua necesaria en la planta administrativa se detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 47
AGUA POTABLE

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Agua Potable	Litros	0,16	30,00	4,80
Consumo Mensual				**4,80**
Consumo Anual				**57,60**

FUENTE: ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE LA CIUDAD ZUMBA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **SERVICIO TELEFÓNICO:** El servicio de teléfono para los clientes reciban y hagan llamadas, al igual para necesidades de la Hostería, mismo que asciende a 24,00 dólares mensuales

CUADRO Nº 48
SERVICIO TELEFÓNICO

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Servicio Telefónico	Minutos	0,12	200,00	24,00
Consumo Mensual				**24,00**
Consumo Anual				**288,00**

FUENTE:CNT. AGENCIA ZUMBA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **SERVICIO DE INTERNET:** Este servicio será para uso del cliente y beneficios dela Hostería con un costo de 24,90$ mensuales.

CUADRO Nº 49
SERVICIO INTERNET

Elementos	Unidad/Medida	Costo unitario	Cantidad Requerida	Costo total
Material de Combustión	Unidad	9,00	3	27
Consumo Mensual				**27**
Consumo Anual				**324**

FUENTE: CNT. AGENCIA ZUMBA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **UTILES DE OFICINA:** Material necesario para la realización de las actividades.

CUADRO Nº 50
ÚTILES DE OFICINA

Elementos	Unidad	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Bloque de Facturas	Unidad	6,00	6	36,00
Perforadora	Unidad	2,00	6	12,00
Grapadora	Unidad	2,00	6	12,00
Caja de grapas	Unidad	1,00	10	10,00
Estilete	Unidad	0,50	2	1,00
Sacapuntas	Unidad	0,50	6	3,00
Sello de Caucho	Unidad	10,00	4	40,00
Carpetas	Unidad	0,25	100	25,00
Lápices	Unidad	0,25	24	6,00
Caja de esferos	Unidad	3,00	5	15,00
Resaltador	Unidad	1,00	12	12,00
Corrector	Unidad	1,20	12	14,40
Borrador	Unidad	0,20	12	2,40
Resma de papel	Unidad	3,50	10	35,00
Tijera	Unidad	1,00	20	20,00
Cinta	Unidad	0,30	10	3,00
Total Anual				**246,80**

FUENTE: PAPELERIA DE LA CIUDAD
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El monto de los útiles de oficina asciende a 20,57 dólares mensuales referentes al mes de Septiembre del 2012.

❖ **UTILES DE ASEO:** Material necesario para realizar el aseo respectivo de la Hostería, se detallan a continuación.

CUADRO Nº 51
ÚTILES DE ASEO

Elementos	Unidad/ Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Escobas superior	Unidad	1,50	24	36,00
Trapeadores mapo	Unidad	2,50	24	60,00
Desinfectante	Unidad	5,35	24	128,40
Desengrasante	Unidad	9,30	24	223,20
Suavizante	Unidad	5,00	15	75,00
Detergente	Unidad	2,50	15	37,50
Jabón liquido	Unidad	6,90	15	103,50
Papel higiénico	Unidad	12,40	48	595,20
Guantes	Unidad	1,30	48	62,40
Esponja bronce	Unidad	0,45	48	21,60
Esponja virutex	Unidad	1,30	48	62,40
Lavavajilla de máquina	Unidad	7,00	12	84,00
Abrillantador de máquina	Unidad	7,00	12	84,00
Lavavajillas líquido	Unidad	4,90	12	58,80
Funda negra	Unidad	1,00	24	24,00
Total Anual				**1656,00**

FUENTE: ALMACENES DE LA CIUDAD
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El monto de este rubro es de 138,00 dólares mensuales referente a Septiembre del 2012.

CUADRO Nº 51
RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Remuneraciones	1101,86	13222,34
Energía Eléctrica	12,00	144,00
Agua Potable	4,80	57,60
Teléfono	24,00	288,00
Internet	27,00	324,00
Útiles de Oficina	20,57	246,80
Útiles de Aseo	138,00	1656,00
Total	**1304,23**	**15650,74**

- **GASTO DE VENTAS**

- **PUBLICIDAD:** Para dar a conocer el servicio que prestará la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE".** en los diferentes medios de comunicación.

CUADRO Nº 52
PUBLICIDAD

Descripción	Unidad/ Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Gigantocrafia	Unidad	50,00	1	50,00
Cuña Radiales	Unidad	4,00	20	80,00
Volantes	Unidad	0,05	100	5,00
Total Mensual				**135,00**
Total Anual				**1620,00**

FUENTE: RADIO MISIÓN SAN ANTONIO, IMPRENTA GRAFIMUNDO
ELABORACIÓN: EL AUTOR

RESUMEN DE INVERSIÓN

Clasificación de las cuentas que intervienen en el capital de operación con sus respectivos valores se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro Nº 53
Resumen de la Inversión

ACTIVO FIJO	RUBRO	VALOR TOTAL
Terreno	24000,00	
Construcción	60000,00	
Maquinaria y Equipo	4.389,68	
Herramientas	929,78	
Vajilla y Menaje	8275,00	
Muebles y Enseres	7.480,00	
Equipo de Computo	2000,00	
Equipo de Oficina	289,00	
Insumos Médicos	45,00	
Total Activos Fijos		**107408,46**
ACTIVO DIFERIDO		
Estudio Preliminar	500,00	
Constitución de la Empresa	800,00	
Patente y Permiso de Funcionamiento	500,00	
Linea Telefónica	60,00	
Medidor de Agua	65,00	
Medidor de luz	50,00	
Equipo de Seguridad	35,00	
Total Activo Diferido		**2010,00**
CAPITAL DE TRABAJO		
Material de Trabajo	25,50	
Mano de Obra Directa	1650,54	
Energía Eléctrica	48,00	
Agua Potable	48,00	
Material de Combustión	40,00	
Total de Capital de Trabajo		**1812,04**
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Remuneración	1101,86	
Sueldo Asesor Jurídico	33,33	
Energía Eléctrica	12,00	
Agua Potable	4,80	
Servicio telefónico	24,00	
Servicio de Internet	27,00	
Útiles de Oficina	20,57	
Útiles de Aseo	138,00	
Total de Gastos Administrativos		**1361,56**
GASTOS DE VENTAS		
Publicidad	135,00	
Total de Gastos de Ventas		**135,00**
TOTAL DEL ACTIVO CIRCULANTE		**5318,60**
TOTAL DE LA INVERSIÓN		**112727,06**

FUENTE: CUADROS Nº 28-53
ELABORACIÓN: EL AUTOR

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El monto total para la inversión del proyecto es de $ 112.727,06 para lo cual el 64,52%, se aportará con dinero en efectivo cada una de las socios (cinco socios), con un total de dólares, y el otro 35,48% financiaremos en el Banco (de Machala), un total de $40.000,00 dólares para 5 años, con el 12% de intereses; lo cual detallamos a continuación:

CUADRO Nº 54
FINANCIAMIENTO

CAPITAL	%	MONTO
Capital Propio	64,52%	72.727,06
Capital Externo	35,48%	40.000
TOTAL INVERSIÓN	**100%**	**112.727,06**

FUENTE: CUADRO Nº 53
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO Nº 55
FINANCIAMIENTO EXTERNO

DATOS		
MONTO:	40.000,00	40.000,00
TASA:	12%	**12/100**
AÑOS:	5	

FUENTE: CUADRO Nº 54
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO Nº 56
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

AÑO	SEMESTRE	SALDO INICIAL	AMORTIZ.	INTERÉS	DIVIDENDO SEMESTRAL	DIVIDENDO ANUAL	SALDO FINAL
1	1	40.000,00	4.000,00	2400	6.400,00	12.560,00	36.000,00
	2	36.000,00	4.000,00	2160	6.160,00		32.000,00
2	1	32.000,00	4.000,00	1920	5.920,00	11.600,00	28.000,00
	2	28.000,00	4.000,00	1680	5.680,00		24.000,00
3	1	24.000,00	4.000,00	1440	5.440,00	10.640,00	20.000,00
	2	20.000,00	4.000,00	1200	5.200,00		16.000,00
4	1	16.000,00	4.000,00	960	4.960,00	9.680,00	12.000,00
	2	12.000,00	4.000,00	720	4.720,00		8.000,00
5	1	8.000,00	4.000,00	480	4.480,00	8.720,00	4.000,00
	2	4.000,00	4.000,00	240	4.240,00		0,00

FUENTE: BANCO DE MACHALA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANÁLISIS DE COSTOS

Se procede a describir los costos de producción y a cuánto ascienden sus valores respectivos.

- **COSTO DE PRODUCCIÓN.** Está compuesto por las siguientes cuentas que intervienen anualmente.
  - **Material de Trabajo:** Su valor asciende a $ 306,00 anual.
  - **Mano de Obra Directa:** El valor por este rubro es $ 19.806,48al año.
  - **Energía Eléctrica:** El valor anual por este rubro asciende a $ 576,00
  - **Agua Potable:** El valor anual por este concepto asciende a $ 576,00
  - **Material de Combustión:** Su costo es de $ 480,00 anuales.
- **DEPRECIACIONES DEL ACTIVO FIJO:** Para realizar las depreciaciones se utilizó los siguientes datos de la tabla:

CUADRO Nº 57DEPRECIACIONES DEL ACTIVO FIJO

DETALLE	UNID. MEDIDA	PORCENTAJE	AÑOS
Edificio y Construcción	Unidad	5%	20
Maquinaria y Equipo	Unidad	10%	10
Equipo de Oficina	Unidad	10%	10
Muebles y Enseres	Unidad	10%	10
Herramientas	Unidad	10%	10
Vajilla y Menaje	Unidad	20%	5
Vehículo	Unidad	20%	5
Equipo de Computo	Unidad	33,33%	3

FUENTE: SRI
ELABORACIÓN: EL AUTOR

Para las depreciaciones del activo fijo se utilizó la siguiente fórmula:

DEP= VA / VIDA UTIL

SIMBOLOGÍA
DEP: Depreciación
VA: Valor Anual
VIDA UTIL: Duración del proyecto

- **Depreciación de Edificio y Construcción:** Se deprecia en 20 años al 5% dando así una depreciación anual de $ 2.210 se detalla a continuación.

CUADRO Nº 58
EDIFICIO Y CONSTRUCCIÓN

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	60.000,00
1	3.000,00	3.000,00	57.000,00
2	3.000,00	6.000,00	54.000,00
3	3.000,00	9.000,00	51.000,00
4	3.000,00	12.000,00	48.000,00
5	3.000,00	15.000,00	45.000,00
6	3.000,00	18.000,00	42.000,00
7	3.000,00	21.000,00	39.000,00
8	3.000,00	24.000,00	36.000,00
9	3.000,00	27.000,00	33.000,00
10	3.000,00	30.000,00	30.000,00
11	3.000,00	33.000,00	27.000,00
12	3.000,00	36.000,00	24.000,00
13	3.000,00	39.000,00	21.000,00
14	3.000,00	42.000,00	18.000,00
15	3.000,00	45.000,00	15.000,00
16	3.000,00	48.000,00	12.000,00
17	3.000,00	51.000,00	9.000,00
18	3.000,00	54.000,00	6.000,00
19	3.000,00	57.000,00	3.000,00
20	3.000,00	60.000,00	0,00

FUENTE: CUADRO Nº 29
ELABORACIÓN: EL AUTOR

- **Depreciación de Maquinaria y Equipo**: Se deprecia a 10 años al 10% dando así una depreciación anual de $ 549,00 que se detalla a continuación.

CUADRO Nº 59
DP. MAQUINARIA Y EQUIPO

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	4.389,68
1	438,968	438,968	3.950,71
2	438,968	877,936	3.511,74
3	438,968	1316,904	3.072,78
4	438,968	1755,872	2.633,81
5	438,968	2194,84	2.194,84
6	438,968	2633,808	1.755,87
7	438,968	3072,776	1.316,90
8	438,968	3511,744	877,94
9	438,968	3950,712	438,97
10	438,968	4389,68	0,00

FUENTE: CUADRO Nº 30
ELABORACIÓN: EL AUTOR

- **Depreciación de Herramientas:** Se deprecian a 10 años al 10% dando así una depreciación anual de $ 92,98 este valor se detallan a continuación:

CUADRO Nº 60
HERRAMIENTAS

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	929,78
1	92,98	92,978	836,80
2	92,98	185,956	743,82
3	92,98	278,934	650,85
4	92,98	371,912	557,87
5	92,98	464,89	464,89
6	92,98	557,868	371,91
7	92,98	650,846	278,93
8	92,98	743,824	185,96
9	92,98	836,802	92,98
10	92,98	929,78	0,00

FUENTE: CUADRO Nº 31
ELABORACIÓN: EL AUTOR

- **Depreciación de Vajilla y Menaje:** Se deprecia a 5 años al 20% dando así una depreciación anual de 120,40 dólares se detalla a continuación.

CUADRO Nº 61
VAJILLA Y MENAJE

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	8275,00
1	1655	1655	6620
2	1655	3310	4965
3	1655	4965	3310
4	1655	6620	1655
5	1655	8275	0

FUENTE: CUADRO Nº 32
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **COSTO DE OPERACIÓN.** Está integrado por los siguientes rubros

- **Gastos Administrativos:** Comprende las siguientes cuentas:
- **Remuneración**: Su valor asciende a $ 13.222,34 anuales.
- **Sueldo Asesor Jurídico**: Su valor anual asciende a $ 400 anuales.
- **Energía:** El costo por este rubro es $ 144,00 anual.
- **Agua Potable:** El valor por este concepto es de $ 57,60 año
- **Teléfono:** Su valor asciende a $288,00 anuales.
- **Internet:** valor por este rubro asciende a $ 324,00 anual
- **Útiles de Oficina:** El rubro por este concepto es de $ 246,80 al año.
- **Útiles de Aseo:** El valor por este rubro asciende a $ 1656,00 anual.
- **Depreciación de Equipo de Oficina**: Este rubro se desgasta el 10% de su vida útil a 10 años y su rubro es de: $ 28,90 anual.

CUADRO Nº 62
DP. EQUIPO DE OFICINA

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	289,00
1	28,9	28,9	260,1
2	28,9	57,8	231,2
3	28,9	86,7	202,3
4	28,9	115,6	173,4
5	28,9	144,5	144,5
6	28,9	173,4	115,6
7	28,9	202,3	86,7
8	28,9	231,2	57,8
9	28,9	260,1	28,9
10	28,9	289	0

FUENTE: CUADRO Nº 33
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ **Depreciación de Equipo de Computo:** Se deprecia al 33,33 a 3 años y su valor anual es de $ 666,60

CUADRO Nº 63
DP. EQUIPO DE CÓMPUTO

AÑOS	DP. ANUAL	DP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			2000,00
1	666,60	666,60	1333,40
2	666,60	1333,20	666,80
3	666,60	3184,00	0,00

FUENTE: CUADRO Nº 34
ELABORACIÓN: EL AUTOR

- **Depreciación de Muebles y Enseres:** El valor anual asciende a $ 664,00

CUADRO Nº64
DP. MUEBLES Y ENSERES

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	7.480,00
1	748	748,00	6.732,00
2	748	1.496,00	5.984,00
3	748	2.244,00	5.236,00
4	748	2.992,00	4.488,00
5	748	3.740,00	3.740,00
6	748	4.488,00	2.992,00
7	748	5.236,00	2.244,00
8	748	5.984,00	1.496,00
9	748	6.732,00	748,00
10	748	7.480,00	-

FUENTE: CUADRO Nº 35
ELABORACIÓN: EL AUTOR

- **Gastos de Ventas**
- **Publicidad**: El costo por este rubro anual es de $ 1.620,00.
- **Gastos Financieros**
- **Intereses de Crédito**: Su valor asciende a $ 4.560,00 anual.
- **OTROS GASTOS**
- **Amortización del Activo Diferido.** El valor por este rubro es $ 200,50 año.

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

En el siguiente cuadro se clasifican todas las cuentas con sus respectivos valores anuales que intervienen en los costos de operación.

CUADRO Nº 67
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

ELEMENTOS	VALOR TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN	
Material de Trabajo	306,00
Mano de Obra Directa	19.806,48
Materiales de Combustión	480,00
Insumos Médicos	45,00
Energía Eléctrica	576,00
Agua	576,00
Dep. de Construcción	3.000,00
Dep. Maquinaria y Equipo	438,97
Dep. Herramientas	92,98
Dep. Vajilla y Menaje	1.655,00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	**26.976,43**
COSTO DE OPERACIÓN	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Energía Eléctrica	144,00
Agua Potable	57,60
Servicio Telefónico	288,00
Servicio de Internet	324,00
útiles de Oficina	246,80
Útiles de Aseo	1.656,00
Remuneración	13.222,34
Sueldo Asesor Jurídico	400,00
Dep. Equipo de Oficina	28,90
Dep. Equipo de Computación	666,67
Dep. Muebles y Enseres	748,00
Total de Gastos de Administración	**17.782,31**
GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	1.620,00
Total de Gastos de Ventas	**1.620,00**
GASTOS FINANCIEROS	
Interés sobre crédito	4.560,00
Total gastos Financieros	**4.560,00**
OTROS GASTOS	
Amortización del Activo Diferido	200,50
Amortización del Crédito	8.000,00
Total de Otros Gastos	**8.200,50**
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	**32.162,81**
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	**59.139,23**

FUENTE: C. RESUMEN Nº 53 Y C. DEPRECIACIONES Nº 58- 66
ELABORACIÓN: EL AUTOR

❖ CALCULO DEL COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN

Para el cálculo del costo de producción se toma como referencia la siguiente fórmula:

CTP= CP+CO

CUADRO Nº 68
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN

CTP=CP+CO	**59.139,23**
CP=MPD+MI+MOD+MOI+GGF (DEP.)	26.976,43
CO=G.ADM.+G.VENTAS+G.FINAN.+O.GASTOS	32.162,81

FUENTE: CUADRO Nº 67
ELABORACIÓN: EL AUTOR

SIMBOLOGÍA

CTP= Costo Total de Producción
CP= Costo de Producción
ID= Insumos Directos
MT= Material de Trabajo
MOD= Mano de obra directa
MOD/H= Mano de obra directa por horas
GGF (DEP)= Gastos generales de fabricación depreciaciones
CO= Costos de Operación
G. ADM.= Gastos de administración
G. VENTAS= Gastos de Ventas
O. GASTOS= Otros Gastos

PRESUPUESTO PROFORMADO (PROYECTADO): Se realiza la proyección de los valores para los 10 años de vida útil del proyecto y con el 6,12% de incremento.

CUADRO Nº 69
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN

ELEMENTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTO DE PRODUCCIÓN										
Material de Trabajo	306,00	324,73	344,60	365,69	388,07	411,82	437,02	463,77	492,15	522,27
Mano de Obra Directa	19.806,48	21.018,63	22.304,97	23.670,04	25.118,64	26.655,91	28.287,25	30.018,43	31.855,55	33.805,11
Materiales de Combustión	576,00	611,25	648,66	688,36	730,49	775,19	822,63	872,98	926,40	983,10
Insumos Médicos	45,00	47,75	50,68	53,78	57,07	60,56	64,27	68,20	72,38	76,80
Energía Eléctrica	480,00	509,38	540,55	573,63	608,74	645,99	685,53	727,48	772,00	819,25
Agua	576,00	611,25	648,66	688,36	730,49	775,19	822,63	872,98	926,40	983,10
Dep. de Construcción	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Dep. Maquinaria y Equipo	438,97	438,97	438,97	438,97	438,97	438,97	438,97	438,97	438,97	438,97
Dep. Herramientas	92,98	92,98	92,98	92,98	92,98	92,98	92,98	92,98	92,98	92,98
Dep. Vajilla y Menaje	1.655,00	1.655,00	1.655,00	1.655,00	1.655,00	1.655,00	1.655,00	1.655,00	1.655,00	1.655,00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	**26.976,43**	**28.309,94**	**29.725,07**	**31.226,80**	**32.820,44**	**34.511,61**	**36.306,28**	**38.210,78**	**40.231,84**	**42.376,59**
COSTO DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Energía Eléctrica	144,00	152,81	162,16	172,09	182,62	193,80	205,66	218,24	231,60	245,77
Agua Potable	57,60	61,13	64,87	68,84	73,05	77,52	82,26	87,30	92,64	98,31
Servicio Telefónico	288,00	305,63	324,33	344,18	365,24	387,60	411,32	436,49	463,20	491,55
Servicio de Internet	324,00	343,83	364,87	387,20	410,90	436,04	462,73	491,05	521,10	552,99
útiles de Oficina	246,80	261,90	277,93	294,94	312,99	332,15	352,48	374,05	396,94	421,23
Útiles de Aseo	1.656,00	1757,35	1864,90	1979,03	2100,15	2228,67	2365,07	2509,81	2663,41	2826,41

Remuneración	13.222,34	14031,55	14890,28	15801,56	16768,62	17794,86	18883,90	20039,60	21266,02	22567,50
Sueldo Asesor Jurídico	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Dep. Equipo de Oficina	28,90	28,90	28,90	28,90	28,90	28,90	28,90	28,90	28,90	28,90
Dep. Equipo de Computación	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
Dep. Muebles y Enseres	748,00	748,00	748,00	748,00	748,00	748,00	748,00	748,00	748,00	748,00
Total de Gastos de Administración	**17.782,31**	**18757,76**	**19792,91**	**20891,40**	**22057,13**	**23294,20**	**24606,98**	**26000,10**	**27478,48**	**29047,34**
GASTOS DE VENTAS										
Publicidad	1.620,00	1719,14	1824,36	1936,01	2054,49	2180,22	2313,65	2455,25	2605,51	2764,97
Total de Gastos de Ventas	**1.620,00**	**1719,14**	**1824,36**	**1936,01**	**2054,49**	**2180,22**	**2313,65**	**2455,25**	**2605,51**	**2764,97**
GASTOS FINANCIEROS										
Interés sobre crédito	4.560,00	3.600,00	2.640,00	1.680,00	720,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total gastos Financieros	**4.560,00**	**3.600,00**	**2.640,00**	**1.680,00**	**720,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
OTROS GASTOS										
Amortización del Activo Diferido	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50
Amortización del Crédito	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total de Otros Gastos	**8.200,50**	8.200,50	8.200,50	8.200,50	8.200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	**32.162,81**	32277,40	32457,76	32707,91	33032,12	25674,93	27121,14	28655,85	30284,49	32012,81
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	**59.139,23**	**60.587,34**	**62.182,83**	**63.934,71**	**65.852,56**	**60.186,54**	**63.427,42**	**66.866,64**	**70.516,34**	**74.389,40**

FUENTE: CUADRO Nº 67
ELABORACIÓN: EL AUTOR

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN. Determina cuanto es el costo unitario de la producción por servicio que presta la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"** cada año.

CUADRO Nº 70
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

AÑO	COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	NÚMERO DE SERVICIOS	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN
1	59.139,23	18.000,00	3,29
2	60.587,34	18.000,00	3,37
3	62.182,83	18.000,00	3,45
4	63.934,71	18.000,00	3,55
5	65.852,56	18.000,00	3,66
6	60.186,54	18.000,00	3,34
7	63.427,42	18.000,00	3,52
8	66.866,64	18.000,00	3,71
9	70.516,34	18.000,00	3,92
10	74.389,40	18.000,00	4,13

FUENTE: CUADRO Nº 69
ELABORACIÓN: EL AUTOR

DETERMINACIÓN DE INGRESOS

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO: Representa el precio del servicio que brinde la Hostería cada año.

CUADRO Nº 71
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

AÑO	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO
1	3,29	70%	6
2	3,37	70%	6
3	3,45	70%	6
4	3,55	70%	6
5	3,66	70%	6
6	3,34	70%	6
7	3,52	70%	6
8	3,71	70%	6
9	3,92	70%	7
10	4,13	70%	7

FUENTE: CUADRO Nº 70
ELABORACIÓN: EL AUTOR

INGRESO POR VENTAS: En el siguiente cuadro se detalla cuanto serán los ingresos que se obtendrá cada año por el servicio que se brinda la Hostería **"MARAVILLA DE CHINCHIPE"**

CUADRO Nº 72
INGRESO POR VENTAS

AÑO	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	NÚMERO DE SERVICIOS	INGRESO POR VENTA
1	6	18.000,00	108.000,00
2	6	18.000,00	108.000,00
3	6	18.000,00	108.000,00
4	6	18.000,00	108.000,00
5	6	18.000,00	108.000,00
6	6	18.000,00	108.000,00
7	6	18.000,00	108.000,00
8	6	18.000,00	108.000,00
9	7	18.000,00	126.000,00
10	7	18.000,00	126.000,00

FUENTE: CUADRO Nº 70,71
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO Nº 73
INGRESO POR ARRIENDO RESTAURANT

AÑO	ARRIENDO MENSUAL	ARRIENDO ANUAL
1	500	6.000,00
2	500	6.000,00
3	500	6.000,00
4	500	6.000,00
5	500	6.000,00
6	500	6.000,00
7	500	6.000,00
8	500	6.000,00
9	500	6.000,00
10	500	6.000,00

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS: En este cuadro se determina la utilidad que generara este proyecto de factibilidad.

CUADRO Nº 74
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
Ventas	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	126.000,00	126.000,00
Ingresos por arriendo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Valor Residual	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**30.000,00**
TOTAL DE INGRESOS	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**132.000,00**	**162.000,00**
EGRESOS										
Costo de Producción	34.004,56	35855,75	37820,23	39.904,94	42.117,23	44.584,52	47.075,89	49.719,72	52.525,36	55.502,70
Costo de Operación	31.221,44	31.331,82	31.507,71	31.853,11	32.172,28	24.809,74	26.350,28	27.878,98	29.501,23	31.322,76
TOTAL DE EGRESOS	**65.226,00**	**67187,57**	**69327,94**	**71.758,05**	**74.289,52**	**69.394,26**	**73.426,16**	**77.598,70**	**82.026,59**	**86.825,47**
UTILIDAD BRUTA (I-E)	**48.774,00**	**46.812,43**	**44.672,06**	**42.241,95**	**39.710,48**	**44.605,74**	**40.573,84**	**36.401,30**	**49.973,41**	**75.174,53**
(-15%) Utilidad Trabajadores	7.316,10	7.021,87	6.700,81	6.336,29	5.956,57	6.690,86	6.086,08	5.460,20	7.496,01	11.276,18
UTILIDAD ANT. IMPUESTOS	**41.457,90**	**39.790,57**	**37.971,25**	**35.905,66**	**33.753,91**	**37.914,88**	**34.487,76**	**30.941,11**	**42.477,40**	63.898,35
(-25%) Impuesto Renta	10.364,48	9.947,64	9.492,81	8.976,41	8.438,48	9.478,72	8.621,94	7.735,28	10.619,35	15.974,59
UTILIDAD ANT. RESERVA	**31.093,43**	**29.842,93**	**28.478,44**	**26.929,24**	**25.315,43**	**28.436,16**	**25.865,82**	**23.205,83**	**31.858,05**	**47.923,76**
(-10%)Reserva Legal	3.109,34	2.984,29	2.847,84	2.692,92	2.531,54	2.843,62	2.586,58	2.320,58	3.185,80	4.792,38
UTILIDAD LÍQUIDA	**27.984,08**	**26.858,63**	**25.630,60**	**24.236,32**	**22.783,89**	**25.592,54**	**23.279,24**	**20.885,25**	**28.672,24**	**43.131,39**

FUENTE: CUADRO Nº 69, 72
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Dentro de todo proceso productivo los costos no son del mismo volumen e incidencia en la capacidad de producción, es así que se hace constar que para el primer año los costos fijos son por lo cual se hace necesario clasificarlos en:

- **Costos Fijos:**

Son gastos que se mantienen constantes dentro de ciertos límites y que por su naturaleza resultan inversamente proporcionales al volumen de la producción de bienes o de sus ventas.

- **Costos Variables**

Estos gastos son los que se realiza y se hallan en relación proporcional con respecto al aumento o disminución de los volúmenes de la producción o de sus ventas.

- **Costo de Inversión:**

El costo de inversión forman el conjunto de esfuerzo y recursos invertidos utilizados para elaborar, fabricar o procesar un bien o producto.

CUADRO N° 75
CLASIFICACIÓN DE COSTOS AÑO 1

ELEMENTOS	AÑO 1	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO PRIMO			
Mano de Obra Directa	19806,48		19806,48
Material de Trabajo	306,00		306,00
Energía Eléctrica	480,00		480,00
Agua Potable	576,00		576,00
Material de Combustión	576,00		576,00
Insumos Médicos	45,00	45,00	
Dp. Construcciones	3000,00	3000,00	
Dp. de Maquinaria y Equipo	438,97	438,97	
Dp. de Herramientas	92,98	92,98	
Dp. de Vajilla y Menaje	1655,00	1655,00	
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	**26976,43**		
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Remuneraciones	13222,34	13222,34	
Sueldo asesor jurídico	400,00	400,00	
Energía Eléctrica	144,00	144,00	
Agua Potable	57,60	57,60	
Teléfono	288,00	288,00	
Internet	324,00	324,00	
Útiles de Oficina	246,80	246,80	
Útiles de Aseo	1656,00		1656,00
Dp. del Equipo de oficina	28,90	28,90	
Dp. del Equipo de computo	666,67	666,67	
Dp. de Muebles y Enseres	748,00	748,00	
Total de Gastos Administrativos	**17782,31**		
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	1620,00		1620,00
Total de Gastos de Ventas	**1620,00**		
GASTOS FINANCIEROS			
Interés del Crédito	4560,00	4560,00	
Total de Gastos Financieros	**4560,00**		
OTROS GASTOS			
Amortización del activo deferido	200,50	200,50	
Amortización del Crédito	8000,00	8000,00	
Total de Otros Gastos	**8200,50**		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	**37005,12**		
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	**72935,48**	**34118,76**	**25020,48**

FUENTE: CUADRO Nº 69
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO N° 75
CLASIFICACIÓN DE COSTOS AÑO 5

Elementos	AÑO5	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO PRIMO			
Mano de Obra Directa	25118,64		25118,64
Material de Trabajo	388,07		388,07
Energía Eléctrica	608,74		608,74
Agua Potable	730,49		730,49
Material de Combustión	730,49		730,49
Insumos Médicos	57,07	57,07	
Dp. Construcciones	3000,00	3000,00	
Dp. de Maquinaria y Equipo	438,97	438,97	
Dp. de Herramientas	92,98	92,98	
Dp. de Vajilla y Menaje	1655,00	1655,00	
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	**32820,44**		
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Remuneraciones	16768,62	16768,62	
Sueldo Asesor Jurídico	400,00	400,00	
Energía Eléctrica	182,62	182,62	
Agua Potable	73,05	73,05	
Telefoneo	365,24	365,24	
Internet	410,90	410,90	
Útiles de Oficina	312,99	312,99	
Útiles de Aseo	2100,15		2100,15
Dep. Equipo de Oficina	28,90	28,90	
Dep. Equipo de Computo	666,67	666,67	
Dep. Muebles y Enseres	748,00	748,00	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	**22057,13**		
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	2054,49		2054,49
TOTAL GASTOS DE VENTAS	**2054,49**		
GASTOS FINACIEROS			
Interés sobre Crédito	720,00	720,00	
TOTAL GASTOS FINACIEROS	**720,00**		
OTOS GASTOS			
Amortización Activo Diferido	200,50	200,50	
Amortización de Crédito	8000,00	8000,00	
Total de Otros Gastos	**8200,50**		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	**33032,12**		
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	**65852,56**	**34121,51**	**31731,06**

FUENTE: CUADRO Nº 69
ELABORACIÓN: EL AUTOR.

CUADRO N° 76
CLASIFICACIÓN DE COSTOS AÑO 10

Elementos	AÑO 10	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO PRIMO			
Mano de Obra Directa	33805,11		33805,11
Material de Trabajo	522,27		522,27
Energía Eléctrica	819,25		819,25
Agua Potable	983,10		983,10
Material de Combustión	983,10		983,10
Insumos Médicos	76,80	76,80	
Dp. Construcciones	3000,00	3000,00	
Dp. de Maquinaria y Equipo	438,97	438,97	
Dp. de Herramientas	92,98	92,98	
Dp. de Vajilla y Menaje	1655,00	1655,00	
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	**42376,59**		
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Remuneraciones	22567,50	22567,50	
Sueldo Asesor Jurídico	400,00	400,00	
Energía Eléctrica	245,77	245,77	
Agua Potable	98,31	98,31	
Teléfono	491,55	491,55	
Internet	552,99	552,99	
Útiles de Oficina	421,23	421,23	
Útiles de Aseo	2826,41		2826,41
Dep. Equipo de Oficina	28,90	28,90	
Dep. Equipo de Computo	666,67	666,67	
Dep. Muebles y Enseres	748,00	748,00	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	**29047,34**		
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	2764,97		2764,97
TOTAL GASTOS DE VENTAS	**2764,97**		
GASTOS FINACIEROS			
Interés sobre Crédito	0,00	0,00	
TOTAL GASTOS FINACIEROS	**0,00**		
OTOS GASTOS			
Amortización Activo Diferido	200,50	200,50	
Amortización de Crédito	0,00	0,00	
Total de Otros Gastos	**200,50**		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	**32012,81**		
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	**74389,40**	**31685,18**	**42704,22**

FUENTE: CUADRO Nº 69
ELABORACIÓN: EL AUTOR

PUNTO DE EQUILIBRIO: Es el punto donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, y se lo calcula en función de las ventas y capacidad instalada.

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRIMER AÑO

En función de las ventas: Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que la empresa genera.

PE= Punto de Equilibrio.
CFT= Costo Fijo Total
1= Constante Matemática
CVT= Costo Variable Total.
VT= Ventas Totales

$$\boldsymbol{PE = \frac{CFT}{1-(CVT/VT)}}$$

$$PE = \frac{34.118,76}{1-(25.020,48/108.000,00)} = 44.406,45$$

En función de la capacidad instalada: Se basa en la capacidad de la producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la empresa para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir gastos

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

$$PE = \frac{34.118,76}{108.000,00 - 25.020,48} * 100 = 41,12\%$$

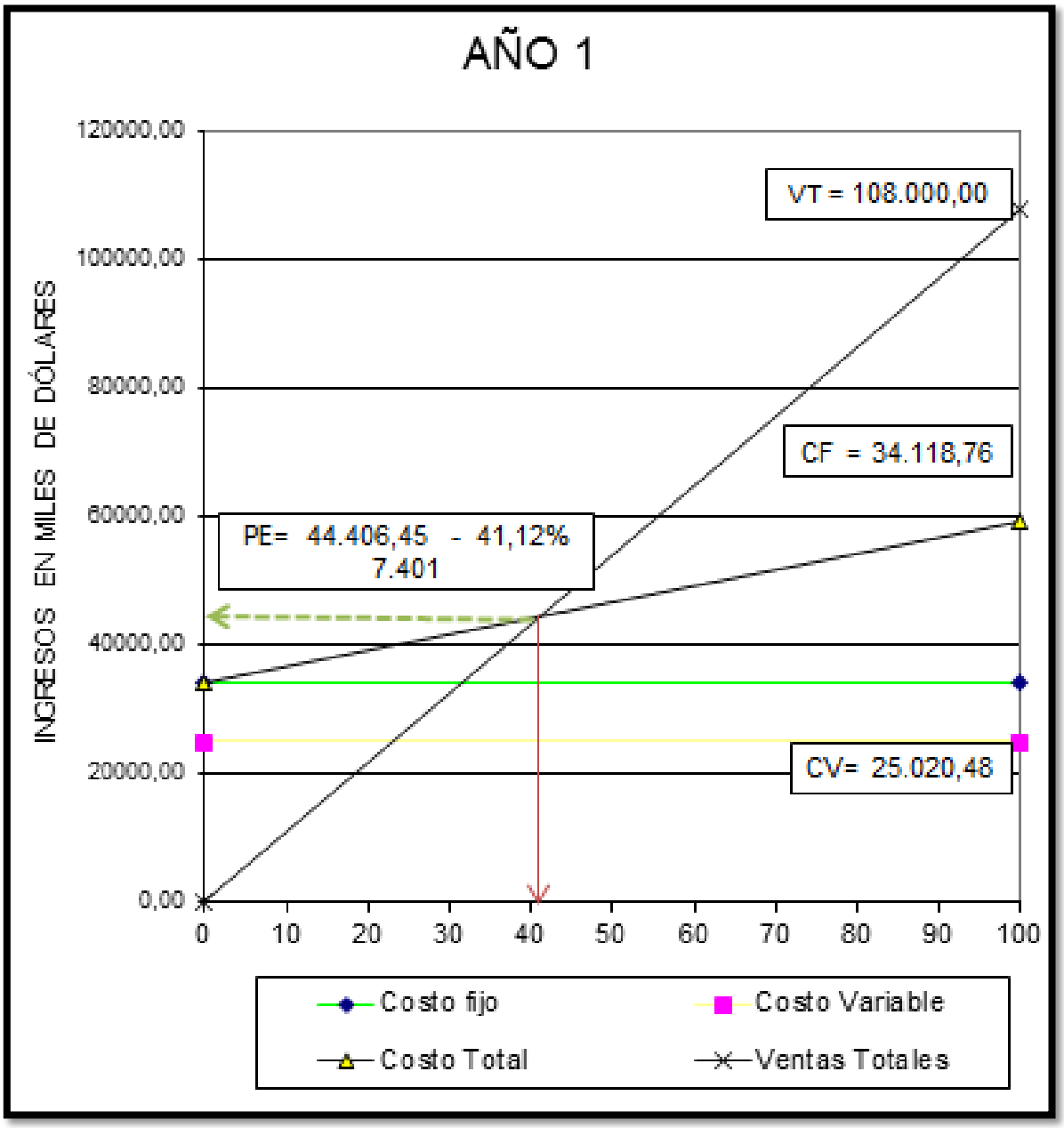
En función de la Producción. Se basa en la cantidad de unidades de producción o servicios anuales que se deberá producir o brindar para que la empresa no pierda ni gane es decir se mantenga un equilibrio.

$$\boldsymbol{CVU = \frac{CVT}{\#\ de\ unidades\ producidas\ o\ servicios}} \qquad \boldsymbol{PE = \frac{CF}{PVP-CVU}}$$

$$\boldsymbol{CVU} = \frac{25.020,48}{18.000} = 1,39 \qquad \boldsymbol{PE} = \frac{34.118,76}{6-1,39}$$

$$\boldsymbol{PE} = \frac{34.118,76}{4,61} = 7.401 Clientes$$

CUADRO Nº 77
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



FUENTE: CUADRO Nº 74
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANÁLISIS:

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad del 41,12% de su capacidad instalada, para prestar 7.401servicios de hospedaje, obteniendo 44.406,45 dólares en ventas.

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL QUINTO AÑO

En Función de las ventas:

$$\boldsymbol{PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)}}$$

$$PE = \frac{34.121,51}{1 - (31.731,06/108.000,00)} = 48.317,48$$

En Función de la Capacidad Instalada:

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

$$PE = \frac{34.121,51}{108.000 - 31.731,06} * 100 = 44,74\%$$

En función de la Producción.

$$\boldsymbol{CVU = \frac{CVT}{\#\ de\ unidades\ producidas\ o\ servicios}}$$

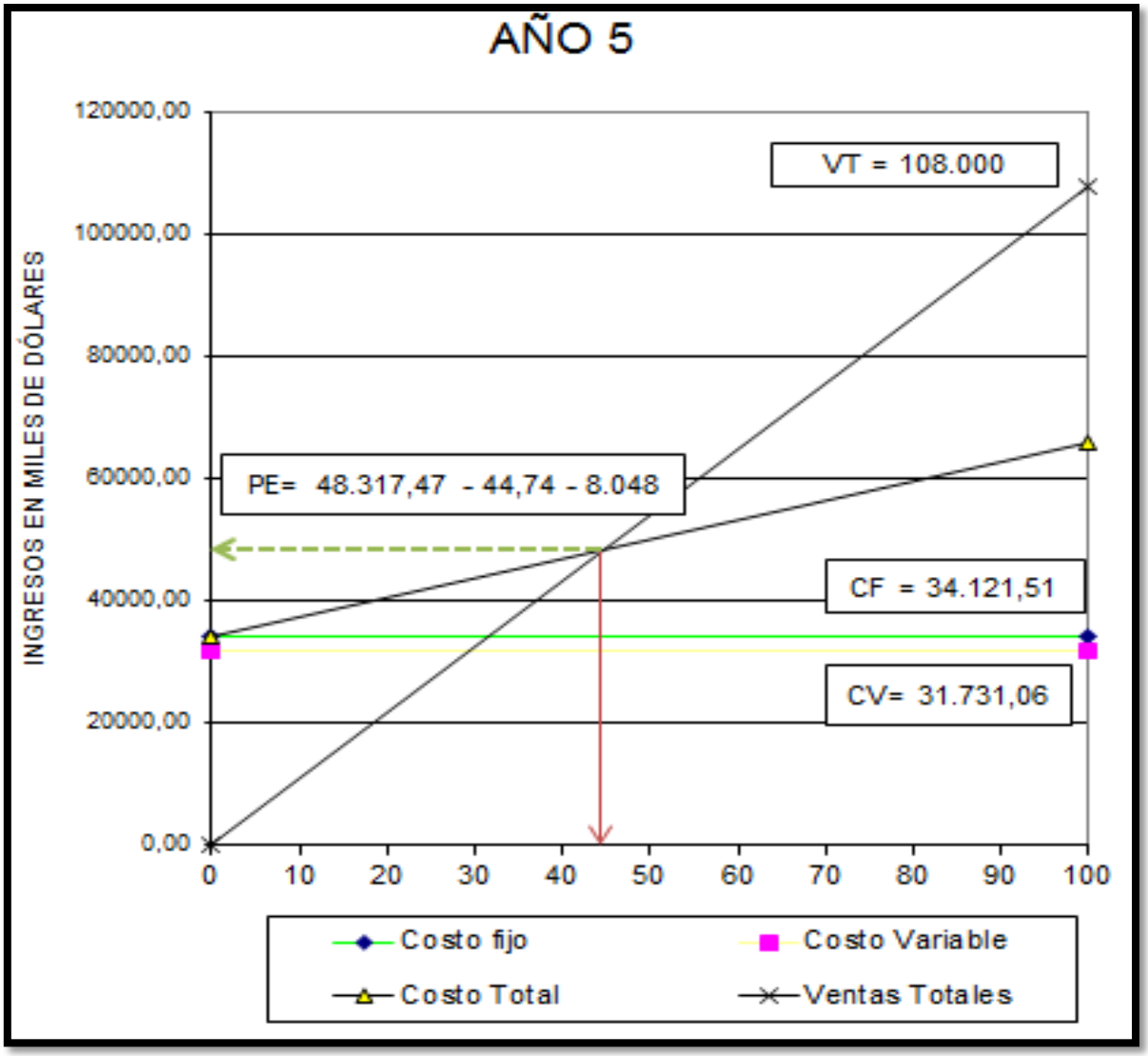
$$\boldsymbol{CVU} = \frac{31.731,06}{18.000} = 1,76$$

$$\boldsymbol{PE = \frac{CF}{PVP - CVU}}$$

$$\boldsymbol{PE} = \frac{34.121,51}{6 - 1,76}$$

$$\boldsymbol{PE} = \frac{34.121,51}{4,24} = 8048\ Clientes$$

CUADRO Nº 78
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



FUENTE: CUADRO Nº 75
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANÁLISIS:

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad del 44,74% de su capacidad instalada, para prestar 8.048servicios de hospedaje, obteniendo 48.317,47 dólares en ventas.

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL DÉCIMO AÑO

En Función de las ventas:

$$\boldsymbol{PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)}}$$

$$PE = \frac{31.685{,}18}{1 - (42.704{,}22/126.000)} = 47.929{,}59$$

En Función de la Capacidad Instalada:

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

$$PE = \frac{31.685{,}18}{126.000 - 42.702{,}22} * 100 = 38.04\%$$

En función de la Producción.

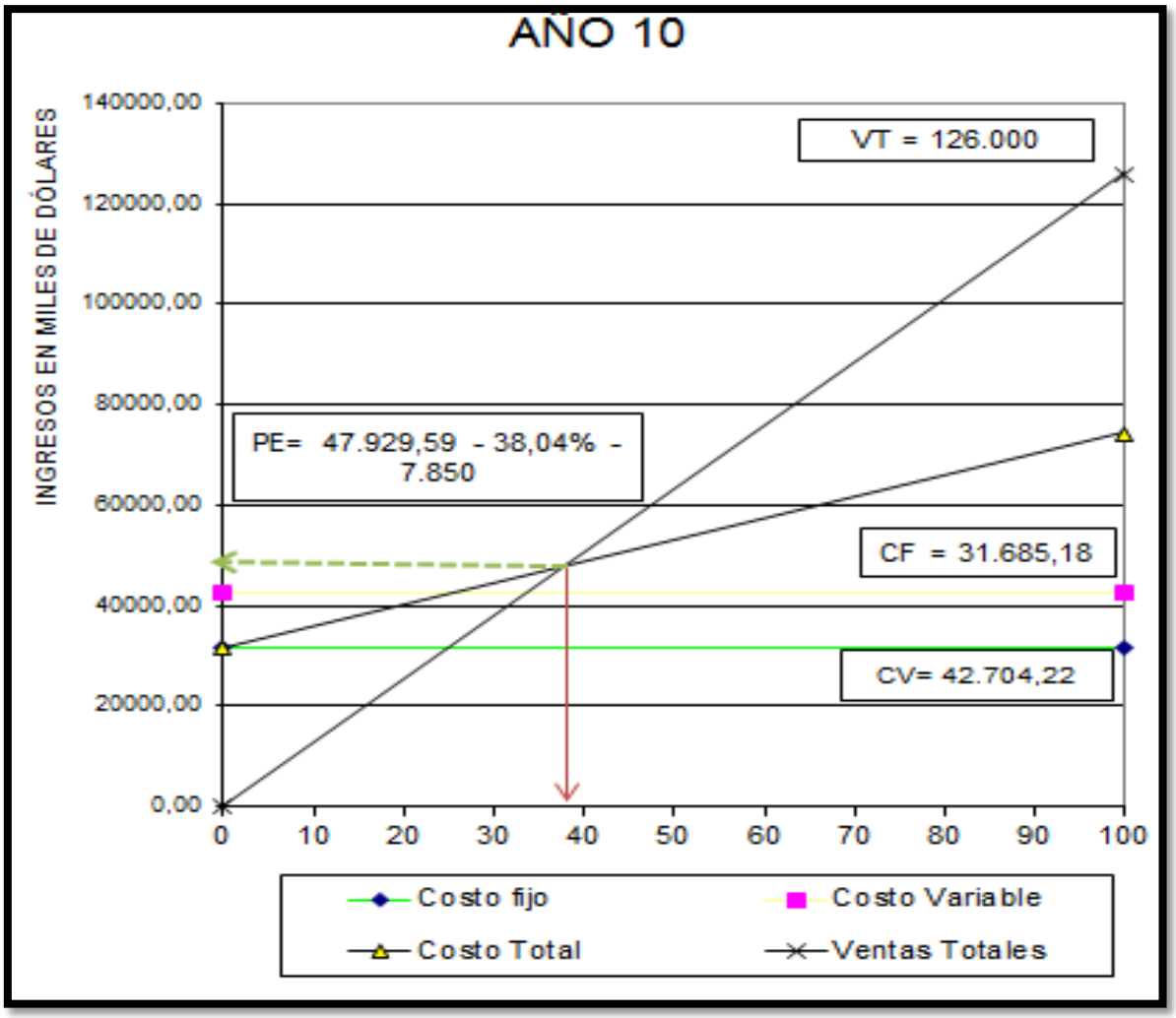
$$\boldsymbol{CVU = \frac{CVT}{\#\ de\ unidades\ producidas\ o\ servicios}} \boldsymbol{CVU} = \frac{42.702{,}22}{18.000} = 2{,}37$$

$$\boldsymbol{PE = \frac{CF}{PVP - CVU}}$$

$$\boldsymbol{PE} = \frac{31.685{,}18}{7 - 2{,}37}$$

$$\boldsymbol{PE} = \frac{31.685{,}18}{4{,}63} = 6.843 Clientes$$

CUADRO Nº 79
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10



FUENTE: CUADRO Nº 76
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANÁLISIS:

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad del 38,04% de su capacidad instalada, para prestar 7.850servicios de hospedaje, obteniendo 47.929,59 dólares en ventas.

EVALUACIÓN FINANCIERA

FLUJO DE CAJA: Indica la diferencia que existe entre los ingresos y egresos para luego determinar la liquidez que posee la empresa:

CUADRO Nº 80
FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
Ventas	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	108.000,00	126.000,00	126.000,00
Ingreso por Arriendo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Valor Residual										**30.000,00**
TOTAL DE INGRESOS	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**114.000,00**	**132.000,00**	**162.000,00**
EGRESOS										
Costo de Producción	34.004,56	35.855,75	37.820,23	39.904,94	42.117,23	44.584,52	47.075,89	49.719,72	52.525,36	55.502,70
Costo de Operación	31.221,44	31.331,82	31.507,71	31.853,11	32.172,28	24.809,74	26.350,28	27.878,98	29.501,23	31.322,76
TOTAL EGRESOS	**65.226,00**	**67.187,57**	**69.327,94**	**71.758,05**	**74.289,52**	**69.394,26**	**73.426,16**	**77.598,70**	**82.026,59**	**86.825,47**
UTILIDAD BRUTA (I-E)	48.774,00	46.812,43	44.672,06	42.241,95	39.710,48	44.605,74	40.573,84	36.401,30	49.973,41	75.174,53
(-15%) Utilidad Trabajadores	7.316,10	7.021,87	6.700,81	6.336,29	5.956,57	6.690,86	6.086,08	5.460,20	7.496,01	11.276,18
UTILIDAD ANT. IMPUESTO	41.457,90	39.790,57	37.971,25	35.905,66	33.753,91	37.914,88	34.487,76	30.941,11	42.477,40	63.898,35
(-25%) Impuesto Renta	10.364,48	9.947,64	9.492,81	8.976,41	8.438,48	9.478,72	8.621,94	7.735,28	10.619,35	15.974,59
UTILIDAD NETA	**31.093,43**	**29.842,93**	**28.478,44**	**26.929,24**	**25.315,43**	**28.436,16**	**25.865,82**	**23.205,83**	**31.858,05**	**47.923,76**
(+) DEPRECIACIONES	4.977,00	4.977,00	4.977,00	4.697,92	4.697,92	4.697,92	4.917,52	4.917,52	4.917,52	5.017,52
(+) AMORT. ACT. DIFERIDO	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50	200,50
FLUJO NETO	**36.270,93**	**35.020,43**	**33.655,94**	**31.827,66**	**30.213,85**	**33.334,58**	**30.983,84**	**28.323,85**	**36.976,07**	**53.141,78**

FUENTE: CUADROS N°69,73
ELABORACIÓN: EL AUTOR

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO TMAR

DONDE:

I = Premio al riesgo = Ganancia que espera recibir el inversionista, (puede ser mayor o igual a la tasa de interés activa = 9,33[11]) + Riesgo país.

I = Tasa de interés activa (interés que podría cobrarle a la empresa) + riesgo país (1000 puntos = 1%)

I = 15,91% (tasa de interés activa real que el banco cobra al sector de consumo) + Riesgo País

Riesgo país = 864 puntos = 0,864%[12]

I = 9,33% + 0,864% = **10,19%** **F** = Inflación = 6,12% (Sep. 2012)

CUADRO Nº 81 **TMAR**

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento TMAR					
	TMAR =	**I + F + IF**			
	I =		**Porcentaje, premio al riesgo =**		10,19%
	f =		**Tasa de inflación de Sep. =**		6,12%
	TMAR =	**17%**			
Financiamiento	**% Finac.**	**TMAR**	**TMAR global**		
Capital Propio	57%	17%	9,69%		
Financiamiento Externo	43%	12%	5,16%		
		i =	**14,85%**		
Interpretación.	La tasa mínima aceptable de rendimiento muestra que, la tasa (i)				
	al ejecutar este proyecto, se recomienda que al menos debe arrogar como				
	retribución económica, una TMAR = i =			14,85%	

[11]http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm
[12]Riesgo país, mayo 07 de 2012, http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

VALOR ACTUAL NETO: Permite medir el valor de la inversión del proyecto durante su vida útil, para ello se utiliza **TMAR** que es de 14,85%

CUADRO Nº 82
VALOR ACTUAL NETO (VAN)

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACRTOR DE DESCUENTO (14,85%)	VALOR ACTUALIZADO
1	36.270,93	0,87070	31.581,13
2	27.787,03	0,75812	21.065,91
3	30.470,67	0,66010	20.113,56
4	29.643,04	0,57475	17.037,22
5	30.343,35	0,50043	15.184,78
6	33.974,08	0,43573	14.803,41
7	32.260,84	0,37939	12.239,36
8	31.969,16	0,33033	10.560,47
9	31.674,07	0,28762	9.110,14
10	50.262,28	0,25043	12.587,29
TOTAL			**164.283,27**

FUENTE: CUADRO Nº 80, 81
ELABORACIÓN: EL AUTOR

$$VANP = \Sigma VA_{10}^{1} - Inversión$$

VANP=164.283,27– 112.727,06= 51.556,21

Análisis: El valor actual del proyecto será de **$ 51.556,21**valor positivo por el tanto la decisión de invertir en el proyecto es conveniente ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO TIR: Ayuda a tener una idea clara y permite a la vez a tomar la decisión sobre invertir o no en el proyecto.

CUADRO Nº 83
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

		ACTUALIZACION			
AÑOS	**FLUJO NETO**	**FACTOR ACT.**	**VAN MENOR**	**FACTOR ACT.**	**VAN MAYOR**
		26,00%		**27,00%**	
0	-112.727,06		**-112.727,06**		**-112.727,06**
1	36.270,93	0,793651	28.786,45	0,787402	28.559,79
2	27.787,03	0,629882	17.502,54	0,620001	17.228,00
3	33.655,94	0,499906	16.824,81	0,488190	16.430,49
4	31.827,66	0,396751	12.627,65	0,384402	12.234,60
5	30.213,85	0,314882	9.513,79	0,302678	9.145,08
6	33.334,58	0,249906	8.330,51	0,238329	7.944,61
7	30.983,84	0,198338	6.145,28	0,187661	5.814,46
8	28.323,85	0,157411	4.458,49	0,147765	4.185,26
9	36.976,07	0,124930	4.619,40	0,116350	4.302,17
10	53.141,78	0,099150	5.269,03	0,091614	4.868,54
			1.350,89		-2.014,07

FUENTE: CUADRO Nº 82
ELABORACIÓN: EL AUTOR

$$\boldsymbol{TIR = Tm + Dt\left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM}\right)}$$

$$TIR = 26 + 1\left(\frac{1.350{,}89}{1.350{,}89\ . -(-2.014{,}07)}\right)$$

$$TIR = 26{,}40\ \%$$

Análisis: La TIR del presente proyecto es de 26,40 % valor mayor al resto de oportunidad del capital que es mayor a 14,85 %; esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento y por cuanto se debe ejecutar.

RELACIÓN BENEFICIO – COSTO: Este indicador permite conocer en unidades monetarias del rendimiento que se espera en la inversión del proyecto.

CUADRO Nº 84
RELACIÓN BENEFICIO- COSTO (RBC)

AÑO	INGRESOS	FACRTO DESC. 14,85%	INGRESOS ACTUALIZADOS
1	108.000,00	0,87070	94.035,70
2	108.000,00	0,75812	81.876,97
3	108.000,00	0,66010	71.290,35
4	108.000,00	0,57475	62.072,57
5	108.000,00	0,50043	54.046,65
6	108.000,00	0,43573	47.058,47
7	108.000,00	0,37939	40.973,85
8	108.000,00	0,33033	35.675,97
9	126.000,00	0,28762	36.240,28
10	126.000,00	0,25043	31.554,45
TOTAL			**554.825,25**

AÑO	COSTOS	FACTOR DE DESC. 14,85%	COSTOS ACTUALIZADOS
1	59.139,23	0,87070	51.492,58
2	60.587,34	0,75812	45.932,48
3	62.182,83	0,66010	41.046,63
4	63.934,71	0,57475	36.746,22
5	65.852,56	0,50043	32.954,72
6	60.186,54	0,43573	26.224,87
7	63.427,42	0,37939	24.063,57
8	66.866,64	0,33033	22.088,26
9	70.516,34	0,28762	20.282,00
10	74.389,40	0,25043	18.629,49
TOTAL			**319.460,83**

FUENTE: CUADRO Nº 69, 81
ELABORACIÓN: EL AUTOR

$$\boldsymbol{RBC = \left(\frac{\Sigma\ Ingresos\ actualizados}{\Sigma\ Costos\ actualizados}\right) - 1}$$

$$RBC = \left(\frac{554.825,25}{319.460,83}\right) - 1$$

$$RBC = 0,73$$

El beneficio que se obtendrá por cada unidad monetaria invertida, en este proyecto es de 0,73 centavos de dólar de utilidad.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL: Este indicador permite conocer el tiempo requerido para recuperar la inversión del proyecto y a la vez permite medir la situación futura en cuanto a la posición financiera.

CUADRO Nº85
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑO	FLUJO DE NETO	FACTOR DESC. 14,85%	FLUJO ACTUALIZADO	VALOR ACUMULADO
1	36.270,93	0,87070	31.581,13	31.581,13
2	35.020,43	0,87070	30.492,32	62.073,45
3	33.655,94	0,87070	29.304,26	91.377,71
4	31.827,66	0,87070	27.712,37	119.090,08
5	30.213,85	0,87070	26.307,23	145.397,31
6	33.334,58	0,87070	29.024,45	174.421,76
7	30.983,84	0,87070	26.977,66	201.399,42
8	28.323,85	0,87070	24.661,60	226.061,02
9	36.976,07	0,87070	32.195,10	258.256,12
10	53.141,78	0,87070	**46.270,60**	**304.526,71**
			304.526,71	

FUENTE: CUADRO Nº 82
ELABORACIÓN: EL AUTOR

$$\boldsymbol{PRC = Año\ que\ supera\ la\ inversión + \frac{Inversión - \Sigma\ primeros\ Flujos}{Flujo\ año\ que\ supera\ inversión}}$$

$$PRC = 4 + \frac{112.727{,}06 - 119.090{,}08}{27.712{,}37}$$

$$\boldsymbol{PRC = 3.77}$$

3 años 9 meses

Análisis: En el presente proyecto la recuperación del capital de inversión es de: 3 años y 9 meses.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD:

La finalidad del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que uno el proyecto es sensible, o sea que los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es menor que uno el proyecto no es sensible, o sea que los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a uno, no hay efectos sobre el proyecto, o sea que el proyecto es indiferente a los cambios.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 7% EN LOS COSTOS

CUADRO Nº 86

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 7,00%	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN FLUJO NETO	FACTOR 35,00%	VALOR ACTUAL	36,00%	VALOR ACTUAL
						-112.727,06		-112.727,06
1	59.139,23	63.278,98	108.000,00	44.721,02	0,74074	33.126,68	0,73529	32.883,11
2	60.587,34	64.828,45	108.000,00	43.171,55	0,54870	23.688,09	0,54066	23.341,02
3	62.182,83	66.535,63	108.000,00	41.464,37	0,40644	16.852,87	0,39754	16.483,84
4	63.934,71	68.410,14	108.000,00	39.589,86	0,30107	11.919,25	0,29231	11.572,53
5	65.852,56	70.462,24	108.000,00	37.537,76	0,22301	8.371,43	0,21493	8.068,15
6	60.186,54	64.399,60	108.000,00	43.600,40	0,16520	7.202,58	0,15804	6.890,60
7	63.427,42	67.867,34	108.000,00	40.132,66	0,12237	4.910,91	0,11621	4.663,65
8	66.866,64	71.547,30	108.000,00	36.452,70	0,09064	3.304,15	0,08545	3.114,72
9	70.516,34	75.452,48	126.000,00	50.547,52	0,06714	3.393,88	0,06283	3.175,77
10	74.389,40	79.596,66	126.000,00	46.403,34	0,04974	2.307,87	0,04620	2.143,68
						2.350,64		-390,00

FUENTE: CUADRO Nº 67, 69, 72
ELABORACIÓN: EL AUTOR

1. Nueva TIR

$$NTIR = Tm + Dt \frac{\text{VAN Tm}}{\text{VAN Tm - VAN TM}}$$

$$NTIR = 35 + 1 \frac{2.350,64}{2.350,64 - (-168,14)}$$

$$NTIR = 35,86\%$$

2. Diferencias de TIR

$$TIR\,\text{Resultante} = TIR\,\text{original} - Nueva\,TIR$$

$$TIR\,\text{Resultante} = 26,40 - 35,86$$

$$TIR\,\text{Resultante} = 9,46$$

3. Porcentaje de Variación

$$\%Variación = (TIRresultante / TIRoriginal) * 100$$

$$\%Variación = (9{,}46 / 26{,}40) * 100$$

$$\%Variación = 35{,}82\%$$

4. Sensibilidad

$$Sensibilidad = (\%Variación / NuevaTIR)$$

$$Sensibilidad = (24{,}46 / 35{,}86)$$

$$Sensibilidad = 0.99886$$

El Análisis de Sensibilidad con la incremento del 7% en los costos, nos permite obtener flujos netos positivos y nos dio como resultado 0,99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 7,90% EN LOS INGRESOS

CUADRO Nº 87

COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	A C T U A L I Z A C I Ó N				
			FLUJO	FACTOR	VALOR	FACTOR	VALOR
		3,98%	NETO	35,00%	ACTUAL	36,00%	ACTUAL
					-112.727,06		-112.727,06
59.139,23	108.000,00	103.701,60	44.562,37	0,7407	33.009,16	0,7353	32.766,45
60.587,34	108.000,00	103.701,60	43.114,26	0,5487	23.656,66	0,5407	23.310,05
62.182,83	108.000,00	103.701,60	41.518,77	0,4064	16.874,98	0,3975	16.505,46
63.934,71	108.000,00	103.701,60	39.766,89	0,3011	11.972,55	0,2923	11.624,28
65.852,56	108.000,00	103.701,60	37.849,04	0,2230	8.440,85	0,2149	8.135,05
60.186,54	108.000,00	103.701,60	43.515,06	0,1652	7.188,48	0,1580	6.877,11
63.427,42	108.000,00	103.701,60	40.274,18	0,1224	4.928,22	0,1162	4.680,09
66.866,64	108.000,00	103.701,60	36.834,96	0,0906	3.338,80	0,0854	3.147,38
70.516,34	126.000,00	120.985,20	50.468,86	0,0671	3.388,59	0,0628	3.170,83
74.389,40	126.000,00	120.985,20	46.595,80	0,0497	2.317,44	0,0462	2.152,57
					2.388,67		-357,78

FUENTE: CUADRO Nº 86
ELABORACIÓN: EL AUTOR

1. Nueva TIR

$$NTIR = Tm + Dt \frac{\text{VAN Tm}}{\text{VAN Tm - VAN TM}}$$

$$NTIR = 35 + 1 \frac{2.388,67}{2.388,67 - (-357,78)}$$

$$NTIR = 35,87\%$$

2. Diferencias de TIR

$$TIR\,\text{Resultante} = TIR\,\text{original} - Nueva\,TIR$$

$$TIR\,\text{Resultante} = 26,40 - 35,87$$

$$TIR\,\text{Resultante} = 9,47$$

3. Porcentaje de Variación

$$\%Variación = (TIRresultante / TIRoriginal) * 100$$

$$\%Variación = (9{,}46 / 26{,}40) * 100$$

$$\%Variación = 35{,}82\%$$

4. Sensibilidad

$$Sensibilidad = (\%Variación / NuevaTIR)$$

$$Sensibilidad = (35{,}82 / 35{,}87)$$

$$Sensibilidad = 0.99886$$

Nota: El análisis de sensibilidad con la disminución del 3,85% en los ingresos, nos dio como resultado 0,99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible y que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

h. CONCLUSIONES

Después de haber realizado los estudios pertinentes para el presente proyecto se ha podido llegar las siguientes conclusiones:

- A través del estudio de mercado se estableció que en la ciudad de Zumba no existe una empresa que se dedique a prestar el servicio de Hostería y como consecuencia existe una gran demanda familiar para utilizar el servicio.
- De acuerdo a los datos obtenidos en el análisis de oferta y demanda en el estudio de mercado se establece que el presente proyecto puede ser ejecutado ya que el servicio que ofrecerá la empresa tendrá una gran acogida en el mercado local, ya que es un servicio nuevo y novedoso.
- El lugar donde estará ubicada la empresa será al sur-oeste de la ciudad en la parroquia de Pucapamba en el sector escaleras en el terreno conocido como “PARAÍSO”, ya que cuenta con todos los recursos necesarios para poner en marcha las actividades que ejecutará la empresa.
- La constitución jurídica de la Hostería es de Responsabilidad Limitada y Administrativamente se encontrara organizada con los niveles jerárquicos correspondientes, sus respectivos organigramas el manual de funciones les permitirá desarrollar técnicamente su proceso administrativo.
- La mencionada empresa lograra obtener un buen rendimiento mediante la utilización del 100% de la capacidad instalada tratando de minimizar

costos y contratando únicamente la mano de obra necesaria, tanto Directa como Indirecta.

- Para implementar el presente proyecto se requerirá de un capital de $ 112.727,06 dólares el mismo que se financiaría de fuentes: interna de $ 72.727,06 dólares que equivale al 64,52% y de fuentes externas la cantidad de $40.000,00 dólares que equivale al 35,48% que será financiado por el Banco de Machala, al 12% de interés anual en un periodo de 5 años.
- En cuanto a la evaluación del proyecto se analizó el Valor Actual Neto (V.A.N) del cual se obtiene un valor positivo que es de$ 51.556,21lo que significa que el proyecto de inversión es conveniente implementarlo.
- En cuanto al periodo de recuperación de capital (P.R.C.) tenemos que se recuperará en 3 años, 9 meses.
- La tasa interna de retorno (T.I.R.) es de 26,40% siendo este valor mayor al costo de oportunidad lo que significa que el proyecto es aceptable.
- En cuanto a la relación beneficio costo es de $1,73 dólares lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá una utilidad de 0,73 centavos.
- En el análisis de sensibilidad el valor que se obtuvo tanto en el cálculo de aumento en el costo de producción como en la disminución son de 0,99 que son menores a uno lo que significa que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto a ejecutar.

i. RECOMENDACIONES

Al término del trabajo de tesis se cree prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Al momento de difundir el nuevo servicio de Hostería en la ciudad de Zumba se requiere de analizar cuidadosamente los medios por el cual se va a realizar la comunicación ya que es un servicio nuevo y es necesario implementar buenas técnicas de publicidad.

- El presente proyecto debe ser ejecutado ya que los estudios de mercado costos financieros y evaluación financiera, muestra que la idea de negocio es rentable y el servicio que presta tiene acogida en la ciudad de Zumba.

- Al poner en ejecución el proyecto, se debe tomar en cuenta la actualización de los costos de acurdo a la tasa de inflación.

- Es conveniente ejecutar el presente proyecto ya que ayudaráa crecer en el mercado turístico y ayudara a contribuir con el desarrollo de la ciudad, así como en la generación de empleo.

- Se recomienda la puesta en marcha del proyecto, ya que mediante los indicadores financieros indica que el mismo será factible.

j. Bibliografía

- http://definicion.de/proyecto-de-inversion/
- http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/
- http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/
- http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_%28econom%C3%ADa%29
- http://www.mailxmail.com/curso-marketing-empresa/marketing-analisis-oferta
- http://www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/7_Analisis_demanda.pdf
- http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto
- http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_sensibilidad
- PÁGINA DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSO (INEC)
- ENTREVISTAS APLICADAS A HOTELES CANBAÑAS PENSIONES DE ZUMBA.
- **:** RADIO MISIÓN SAN ANTONIO, INVESTIGACIÓN PROPIA.
- Massé Pierre. La elección de las inversiones
- MANUAL PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS DE GRADUACIÓN A NIVEL SUPARIOR (MANUEL Enrique Pasaca Mora).
- FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN PROYECTOS DE INVERSIÓN (Manuel Enrique Pasaca Mora).

k. ANEXOS

ENCUESTA APLICADA A UNA MUESTRA DE LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE ZUMBA

1.¿De cuántos miembros se compone su familia?

2. ¿Cuáles son sus ingresos familiares al mes?

3. ¿Cuánto destina para el hospedaje y recreación?

4. ¿Cada que tiempo utiliza el servicio de hospedaje por semana?

5. ¿Cómo considera el hospedaje en la ciudad de zumba?

6. ¿Conoce Ud. Un centro de hospedaje y recreación en la ciudad de Zumba?

7. ¿Utiliza Ud. El servicio de hospedaje y recreación en la ciudad?

8. ¿Si se implementara una hostería en la cuidad de zumba con servicios de recreación usted haría uso de la misma?

9. ¿Qué servicios adicionales al de hospedaje le gustaría que prestase la hostería?

10. ¿Dónde cree usted que debería estar ubicada la hostería?

TABULACIÓN Y REPRESENTACIÓN GRAFICA DE LAS ENTREVISTAS APLICADAS A LOS PROPIETARIOS DE HOTELES Y CABAÑAS DE LA CUIDAD DE ZUMBA.

1.En su negocio ud. Presta el servicio de hospedaje.

2. ¿Qué cantidad de clientes recibe Ud. Diariamente?

3. ¿Cuál es el costo por persona al momento de hacer uso por el servicio de hospedaje?

4. ¿Cuál es la capacidad de sus instalaciones para el hospedaje (# de personas)?

CUADRO ESTADÍSTICO
CUADRO N° 1POBLACIÓN URBANA POR FAMILIAS DE LA CIUDAD DE ZUMBA2010

CIUDAD	Nº HABITANTES	Nº FAMILIAS	%
Zumba	3.163	791	100
Total	**3.763**	**791**	**100**

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: EL AUTOR

Para la determinación de la muestra cómo se expresó anteriormente se segmentó geográficamente la ciudad de Zumba, en donde el mercado objetivo son las familias de la población urbana para lo cual se aplicó la fórmula matemática que a continuación se expone:

Datos:
Z = 95% (1.96)
e= 5% = 0.05
P = 50% = 0.5
Q = 50% = 0.5

$$n = \frac{N\ x\ Z^2 x P x Q}{(N-1)e^2 + Z^2 PQ}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{(791)(1,96)(0.5)(0.5)}{(791-1)(0,05) + (1.96)(0.5)(0.5)}}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{(791)\ (3,8416)(0.25)}{(790)(0,0025) + (3.84)(0.25)}}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{759,12}{1,97 + 0.96}}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{759,12}{2,93} = 259//}$$

Donde:
n= Tamaño de la muestra
Z= Nivel de confianza
N= Tamaño de la población
(N-1)= Tamaño de la población menos 1
P= Variación positiva
Q= Variación negativa

CUADRO N° 24 **PLAN DE PUBLICIDAD**

MEDIO DE COMUNICACIÓN	N° DE CUÑAS DIARIAS	N° DE CUÑAS MENSUALES	TIEMPO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (mensual)
Radio Misión San Antonio	2	40	45 seg.	2,00	80,00
Gigantografías	1	1	30 seg.	50,00	50,00
Hojas Volantes	100	3.200	30. seg.	0.02	64,00
TOTAL				**57.02**	**194,00**

FUENTE: RADIO MISIÓN SAN ANTONIO, INVESTIGACIÓN PROPIA
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ÍNDICE

Portada…….I

Certificación ---------- II

Autoría ---------- III

Agradecimiento ---------- IV

Dedicatoria---------- V

a. Título ---------- 1

b. Resumen en Español ---------- 2

Summary ---------- 5

c. Introducción ---------- 7

d. Revisión de Literatura ---------- 9

e. Materiales y Métodos ---------- 29

f. Resultados ---------- 32

g. Discusión ---------- 46

h. Conclusiones ---------- 148

i. Recomendaciones ---------- 150

j. Bibliografía ---------- 151

k. Anexos---------- 152