



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y  
ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TÍTULO:**

**“Estudio de factibilidad para la  
instalación de un Hostal en la Ciudad  
de Piñas”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN  
DEL GRADO DE: INGENIERO EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Autor:**

**Wilson Manuel Valarezo Sosoranga**

**Director:**

**Ing. Com. NEY ALFREDO GALLARDO**

**LOJA – ECUADOR  
2018**

**Ing. Com. Ney Alfredo Gallardo, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.**

**CERTIFICA:**

Que, el presente trabajo de investigación denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN HOSTAL EN LA CIUDAD DE PIÑAS”**, previo a la obtención del grado de Ingeniero en Administración de Empresas, presentado por el postulante Wilson Manuel Valarezo Sosoranga, ha sido dirigido y revisado durante su ejecución, el mismo que culminó de conformidad con el cronograma establecido por lo que autorizo su presentación.

Loja, junio del 2018

Atentamente,



Ing. Com. Ney Alfredo Gallardo  
DIRECTOR DE TESIS

## AUTORÍA

Yo, Wilson Manuel Valarezo Sosoranga 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:** Wilson Manuel Valarezo Sosoranga

**Firma**.....

**Cédula:** 0705912079

**Fecha:** Loja, junio del 2018

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

Yo, Wilson Manuel Valarezo Sosoranga, declaro ser autor de la tesis titulada: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN HOSTAL EN LA CIUDAD DE PIÑAS”, previo a la obtención del grado de: INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 29 días del mes de junio del dos mil dieciocho, firma el autor.

**Firma:**  .....

**Autor:** Wilson Manuel Valarezo Sosoranga

**Cédula:** 0705912079

**Dirección:** Loja, Cdla. La Argelia

**Correo electrónico:** wmvalarezos@unl.edu.ec

**Teléfono:** 0967394921

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director de tesis:** Ing. Com. Ney Alfredo Gallardo

**MIEMBROS DEL TRIBUNAL**

**PRESIDENTE:** Ing. Patricio Cuenca Ruiz MAE

**VOCAL:** Ing. Rosa Paola Flores Mg. Sc

**VOCAL:** Ing. Vanessa Burneo Celi Mg. Sc

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo primeramente a Dios quien me guio por el buen camino, dándome inteligencia y sabiduría para cumplir con mis actividades.

A mis padres que gracias a ellos soy lo soy y a mis hermanas por su apoyo, concejos, comprensión, en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar.

Me han impartido todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, para conseguir mis objetivos.

El hombre necesita dificultades porque  
son necesarias para disfrutar el éxito.

A.P.L. Abdul Kalam.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a Dios por guiarme el camino correcto para llegar a cumplir mis metas y el valor más importante como es el amor a mi carrera.

A mis padres por brindarme su apoyo y amor incondicional en todos los momentos de mi vida.

A mis docentes de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja por brindarme sus conocimientos en la trayectoria de mi formación y preparación como estudiante y de manera especial al Ing. Ney Alfredo Gallardo en su calidad de DIRECTOR por guiarme en el desarrollo de mi tesis.

**El autor**

**a. TÍTULO.**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN  
HOSTAL EN LA CIUDAD DE PIÑAS”**

## **b. RESUMEN.**

El siguiente proyecto titulado “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN HOSTAL EN LA CIUDAD DE PIÑAS**”, plantea la idea de invertir en la instalación de un nuevo hostal como solución a la problemática, el reducido número de hostales, el mismo que se origina por el aumento de la demanda de turista del sector, que a lo largo de los años ha sido muy significativa con una tasa de crecimiento del 15,13% anual, según datos históricos de los lugares de hospedaje existentes en la ciudad.

El objetivo de la investigación, es determinar la factibilidad financiera para la instalación de un hostal en la ciudad de Piñas.

Para el desarrollo del proyecto de investigación fue necesario la aplicación y utilización de diferentes métodos y técnicas. Se utilizó dos fuentes de investigación que son, las fuentes primarias y las fuentes secundarias; en las fuentes primarias están las encuestas que fueron dirigidas a los turistas, las entrevistas a los lugares de hospedaje de la ciudad de Piñas donde se recolectó datos históricos de personas hospedadas desde el año 2012 hasta el 2016 y las guías de observación que ayudaron a verificar los hechos que se originaron al momento de recolectar la información, estas fuentes constituyeron la fuente principal de la investigación; en las fuentes secundarias se tomó las referencias bibliográficas publicadas más recientes sobre proyectos de inversión, bibliografía que fue tomada de la biblioteca de la Universidad Nacional de Loja en las cuales están los libros y las tesis que sirvieron como guía en el proceso de la investigación. Se realizó también el análisis del estudio de mercado, el mismo que ayudó a conocer y determinar los gustos, preferencias y demás características de los usuarios, en la cuales se debe basar para ofrecer el servicio de hospedaje a los turistas.

Luego se determinó el segmento de la población a la cual va a estar dirigido el proyecto, que en este caso son los turistas que visitan la ciudad de Piñas, que para el año 2019 según la proyección será de **7.936** turistas. Se procedió a calcular la demanda potencial multiplicando por el promedio de visita al año (**2**) dando un

total de **15.872**; la demanda real es el 87% (**13.814**), y de esta población el 97% (**11.630**) están interesados en hacer uso del servicio a ofrecer que se conoce como demanda efectiva. Luego se procedió con el estudio técnico para determinar el tamaño y localización del proyecto, en este caso el hostel se encontrará ubicado al sur de la ciudad de Piñas en la ciudadela VAL PARAISO, con una capacidad instalada de **32 plazas** que podría albergar **11.648** turistas al año, la misma que fue determinada en base a las instalaciones máximas que dispondrá el hostel para atender a su clientela; para determinar la capacidad utilizada se inició con un porcentaje del **60%** para el primer año dando un total de **6,989** turistas, luego se determinó la participación en el mercado que es del **76,23%**. Se determinó los procesos y los tiempos a ejecutar para la prestación del servicio, ya sea las reservaciones por vía telefónica o directamente a las instalaciones dando un total de **14 minutos** para prestar el servicio de hospedaje. El hostel se constituirá como **“HOSTAL ORQUIDEA SUR DE RESPONSABILIDAD LIMITADA”**.

Luego se realizó el estudio financiero, donde se calculó un presupuesto de inversiones, en los cuales se determinó una inversión para los activos fijos que es de \$ **126.295,00**, los activos diferidos con un valor de \$ **1.530,00** y los activos circulantes para el primer mes de \$ **7.426,29**, para luego determinar el total de la inversión del proyecto que es \$ **135.251,29**. Que se encuentra distribuido en un **51,00%** (\$ **68.978,16**) como capital propio y el **49,00%** (\$ **66.273,13**) como préstamo bancario el mismo que será realizado al BanEcuador con una tasa de interés del **15%** anual a 10 años plazo.

La estructura de costos y establecimiento de ingresos se los determinó en base a las instalaciones y a la tasa de inflación que es del **3,60%** para el Ecuador. En el cual están los costos para la prestación del servicio y los costos operativos, que para el primer año es un total de \$ **104.759,72** y para el décimo año \$ **129.246,19**. Para el cálculo de los ingresos fue necesario primero determinar el costo unitario del servicio que fue \$ **14,99**, luego se procede a establecer el margen de utilidad del **15,10%**, dando el precio de venta del servicio al público de \$ **17,25** para el primer año y para el décimo se establece un margen de utilidad de **60,00%** dando el precio de venta de \$ **17,75**. Con el estado de pérdidas y ganancias se conoció la

utilidad líquida del ejercicio que es de **\$9.439,03** para el primer año del proyecto de inversión. Los costos de operación fueron proyectados para los 10 años de vida útil del proyecto, a continuación se procedió a clasificarlos en costos fijos que fueron de **\$78.357,32** y los variables de **\$26.402,40** para el primer año y para el décimo año los costos fijos fueron de **\$92.948,32** y los variables de **\$36.297,88**. Luego se procedió a determinar el punto de equilibrio en función de la ventas que es de **\$100.324,92** y en función de la capacidad instalada del **83,02%** para el primer año y para el último año es de **\$112.736,62** en función de ventas y en función de la capacidad instalada del **54,52%**.

Luego se procedió con la elaboración del flujo de caja que para el primer año es de **\$9.812,24** y para el décimo año de **\$99.296,37**, entonces se puede decir que la empresa en un futuro no obtendrá déficit de efectivo para cubrir sus gastos.

En el último punto se realizó la evaluación financiera para determinar la factibilidad del proyecto para lo cual se utilizó los siguientes indicadores. El cálculo del VAN permitió conocer la rentabilidad del hostel que para los 10 años de vida útil es de **\$1.681,66**. La TIR del proyecto permitió medir la rentabilidad de la inversión que es del **15,24%**, conociendo que es mayor a la tasa de financiamiento del préstamo. En el cálculo del indicador Relación Beneficio Costo se determinó que por cada dólar invertido tendrá una ganancia de **0,28 centavos**. En el periodo de recuperación de capital se determinó el tiempo en que se recuperará la inversión que será en **5 años con 11 meses y 1 día**. Y en el cálculo del análisis de sensibilidad se determinó que con un incremento del **11,46%** de costos el proyecto tendrá una sensibilidad de **0,987858695** y los ingresos podrán disminuir hasta el **8,76%** dando una sensibilidad de **0,845188580**.

Después de los resultados de la evaluación financiera se llegó a la conclusión que el presente proyecto es factible y será rentable durante los 10 años de vida útil, por lo tanto, si se lo podrá ejecutar.

## SUMMARY

The following project entitled "STUDY OF FEASIBILITY FOR THE INSTALLATION OF A HOSTEL IN THE CITY OF PIÑAS", raises the idea of investing in the installation of a new hostel as a solution to the problem, the small number of hostels, the same that originates due to the increase in the tourist demand of the sector, which over the years has been very significant with a growth rate of **15.13%** per year, according to historical data of the places of lodging existing in the city.

The objective of the investigation is to determine the financial feasibility for the installation of a hostel in the city of Piñas.

The application and use of different methods and techniques was necessary for the development of the research project. Two sources of research were used, primary sources and secondary sources; in the primary sources are the surveys that were directed to tourists, the interviews to the places of lodging in the city of Piñas where historical data of people hosted from 2012 to 2016 and the observation guides that helped verify the facts that originated at the time of collecting the information, these sources constituted the main source of the investigation; in the secondary sources, the most recent published bibliographical references on investment projects were taken, bibliography that was taken from the library of the Universidad Nacional de Loja in which are the books and the theses that served as a guide in the research process. The analysis of the market study was also carried out, which helped to know and determine the tastes, preferences and other characteristics of the users, which should be based on offering the lodging service to tourists.

Then the segment of the population to which the project will be directed was determined, which in this case are the tourists who visit the city of Piñas, which by 2019 according to the projection will be **7,936** tourists. We proceeded to calculate the potential demand multiplying by the average visit per year (2) giving a total of **15,872**; the real demand is **87%** (**13,814**), and of this population **97%** (**11,630**) are interested in making use of the service to be offered that is known as

effective demand. Then proceeded with the technical study to determine the size and location of the project, in this case the hostel will be located south of the city of Piñas in the citadel VAL PARAISO, with an installed capacity of **32 seats** that could accommodate **11,648** tourists at year, the same that was determined based on the maximum facilities that the hostel will have to serve its customers; to determine the capacity used began with a percentage of **60%** for the first year giving a total of **6,989** tourists, then the market share was determined to be **76.23%**. It was determined the processes and the times to execute for the provision of the service, either the reservations by telephone or directly to the facilities giving a total of **14 minutes** to provide the hosting service. The hostel will be constituted as "HOSTAL ORQUIDEA SUR DE RESPONSABILIDAD LIMITADA".

Then the financial study was carried out, where an investment budget was calculated, in which an investment was determined for the fixed assets that is of \$ **126,295.00**, the deferred assets with a value of \$ **1,530.00** and the current assets for the first month of \$ **7,426.29**, to then determine the total investment of the project which is \$ **135,251.29**. That is distributed in a **51.00%** (\$ **68,978.16**) as own capital and **49.00%** (\$ **66,273.13**) as a bank loan that will be made to BanEcuador with an annual interest rate of **15%** to 10 years term.

The structure of costs and establishment of income were determined based on the facilities and the inflation rate which is **3.60%** for Ecuador. In which are the costs for the provision of service and operating costs, which for the first year is a total of \$ **104,759.72** and for the tenth year \$ **129,246.19**. To calculate the income it was necessary to first determine the unit cost of the service that was \$ **14.99**, then proceeds to establish the profit margin of **15.10%**, giving the sale price of the service to the public of \$ **17.25** for the first year and for the tenth a profit margin of **60.00%** is established giving the sale price of \$ **17.75**. With the profit and loss statement, the net income for the year was \$ **9,439.03** for the first year of the investment project. Operating costs were projected for the 10 year life of the project, then proceeded to classify them in fixed costs that were \$ **78,357.32** and the variables of \$ **26,402.40** for the first year and for the tenth year the fixed costs

they were of \$ **92,948.32** and the variables of \$ **36,297.88**. After proceeded to determine the point of equilibrium in terms of sales that is \$ **100,324.92** and depending on the installed capacity of **83.02%** for the first year and for the last year is \$ **112,736.62** depending on sales and based on the installed capacity of **54.52%**.

Then proceeded with the development of cash flow for the first year is \$ **9,812.24** and for the tenth year of \$ **99,296.37**, then it can be said that the company in the future will not get cash deficit to cover their expenses.

In the last point, the financial evaluation was carried out to determine the feasibility of the project, for which the following indicators were used. The calculation of the VAN allowed to know the profitability of the hostel that for the 10 years of useful life is \$ **1,681.66**. The TIR of the project allowed to measure the profitability of the investment, which is **15.24%**, knowing that it is higher than the loan financing rate. In the calculation of the indicator Benefit Cost Ratio, it was determined that for each dollar invested it will have a profit of **0.28** cents. In the period of capital recovery, the time in which the investment will be recovered will be determined in **5 years with 11 months and 1 day**. And in the calculation of the sensitivity analysis it was determined that with an increase of **11.46%** of costs the project will have a sensitivity of **0.987858695** and the revenues may decrease to **8.76%** giving a sensitivity of **0.845188580**.

After the results of the financial evaluation it was concluded that the present project is feasible and will be profitable during the 10 years of useful life, therefore if it can be executed.

### **c. INTRODUCCIÓN.**

Piñas es un cantón de la Provincia de El Oro el cual posee un clima templado, ofreciendo varios atractivos turísticos como: reservas ecológicas, balnearios, gran diversidad de flora y fauna que hace que los turistas se interesen por visitar la ciudad.

La importancia de elaborar el proyecto de inversión de un nuevo hostel, es para aprovechar los recursos turísticos que la ciudad de Piñas posee, y además generar fuentes de empleo a la población que permita su crecimiento económico e incentivar al inversionista privado con nuevos proyectos, y además dar solución a la problemática del reducido número de hostales en la ciudad de Piñas.

El siguiente proyecto de factibilidad se encuentra estructurado de la siguiente forma:

Primeramente, se inicia con el título de la investigación.

El resumen, se encuentra en español y traducido al inglés el cual contiene los aspectos más importantes del proyecto de investigación.

La revisión de literatura está constituida en un marco referencial, marco teórico y marco conceptual, para la cual se utilizó referencias bibliográficas de la biblioteca de la Universidad Nacional de Loja y de libros de diferentes autores.

Dentro de los materiales y métodos se encuentran todos los recursos, la metodología, las técnicas y el procedimiento que fueron necesarios para la recolección de la información.

En los resultados se analiza e interpreta toda la información recolectada con los instrumentos de información como son la encuesta y la entrevista.

En la discusión se detalla los cuatro estudios fundamentales que son; el estudio de mercado el mismo que ayudó a conocer la demanda y la oferta del servicio de hospedaje, también dentro de este estudio se establece la comercialización del servicio basado en las cuatro p como son: precio, plaza, producto y promoción.

Así mismo en el estudio técnico se analiza el tamaño, el mismo que permite conocer la capacidad instalada, utilizada, financiera y administrativa, además en la localización se pudo conocer el mejor lugar para la instalación del nuevo servicio, para ello se analizó los factores de localización, Macro localización y Micro localización. Después se procedió con la distribución e infraestructura de la planta, la ingeniería del proyecto, donde se realiza el proceso de prestación del servicio a través de los flujogramas determinando actividades y tiempos, luego se precedió con la maquinaria y equipo necesarios para la prestación del servicio. En el estudio administrativo se determinó la organización legal del servicio de hospedaje, su estructura empresarial con sus diferentes niveles jerárquicos de autoridad, se elaboró los organigramas en los cuales constan del organigrama estructural, funcional y posicional, luego se realizó el manual de funciones donde se especificó las principales actividades que debe cumplir para cada puesto de trabajo.

En el estudio financiero se procedió a realizar el cálculo de los presupuestos para el activo fijo, diferido y circulante; para financiar el proyecto se tomó las dos fuentes de financiamiento que son interna y externa, luego se procedió a la estructura de costos y establecimiento de ingresos, seguidamente se continuo con el estado de pérdidas y ganancias para conocer la utilidad líquida del ejercicio, luego se clasificó los costos en fijos y variables, para después realizar el gráfico del punto de equilibrio en función de ventas y de la capacidad instalada.

Y por último se realizó el flujo de caja junto con la Evaluación financiera para lo cual se utilizó los indicadores como son el VALOR ACTUAL NETO, LA TASA INTERNA DE RETORNO, la RELACIÓN BENEFICIO COSTO, el PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL y el ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

Luego se realizó las conclusiones y recomendaciones, donde se analiza los datos más importantes de la investigación.

Después se manifiesta la bibliografía que se utilizó para guiarse en la elaboración del proyecto y finalmente se adjunta los anexos donde se refleja la veracidad del trabajo.

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **d.1. MARCO REFERENCIAL**

#### **Referencias de estudios similares**

La siguiente investigación se ha fundamentado mediante referencias bibliográficas, libros de proyectos de inversión y tesis ya elaboradas y publicadas recientemente, toda esta información recopilada está ubicada en este contexto bajo las normas APA, establecidas por la Universidad Nacional de Loja, conceptualizada de la siguiente manera:

La tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN HOSTAL PARA HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN EN EL CANTÓN PATATE PROVINCIA DE TUNGURAHUA”** dirigida por el ing. *Com. Carlos Rodríguez Armijos Mg*, elaborada por la Srta. María Sol Arellano Arellano, tiene como finalidad conocer la acogida que tendrá por parte de los habitantes y turistas del cantón PATATE provincia de Tungurahua, donde se propuso cumplir con el objetivo general en el cual fue Brindar un servicio óptimo a sus clientes, en la calidad de su recepción y en su diversidad, con estos aspectos ha tomado decisiones acerca del problema u oportunidades que se presentan en el ámbito comercial como se enmarcan en la propuesta del proyecto.

En los resultados se ha procedido con los cuatro estudios que son; estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero para poder determinar la factibilidad del proyecto.

La tesis titulada **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN HOTEL ECOLÓGICO, EN LA ISLA ISABELA - GALÁPAGOS”** dirigida por el ING. MANUEL ENRIQUE PASACA MORA, elaborada por el señor JEFFERSON GUSTAVO CÓRDOVA PINTADO: tiene como finalidad realizar un estudio de mercado para conocer la demanda de turistas EN LA ISLA ISABELA – GALÁPAGOS, el estudio técnico-administrativo para conocer su capacidad instalada y utilizada y su estructura legal

y finalmente en el estudio financiero para conocer la inversión que tendrá al implementar un nuevo hotel en la isla antes mencionada.

La tesis titulada “**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN HOTEL EN LA PARROQUIA CHITO, CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE**” dirigida por la *Ing. Rocío del Carmen Toral M.A.E* elaborada por la señorita *Jhoana Elizabeth Urrego Jiménez*, tiene como objetivo principal realizar un estudio de factibilidad para la creación de un hotel, con el cual pretende promocionar el turismo de dicha parroquia, generando así más fuentes de empleo e incentivando el turismo.

En los resultados se presenta el estudio de mercado, estudio técnico-administrativo y estudio financiero-económico y la evaluación financiera, la cual obtuvo mediante las encuestas aplicadas a los turistas que ingresan a la ciudad antes mencionada y los oferentes para conocer la oportunidad de instalar este nuevo servicio.

## **HOSTAL**

La palabra *hostal* se utiliza para nombrar a la instauración o establecimiento que, usualmente es de menor categoría que un hotel, donde se hospedan o alojan personas, llamadas huéspedes, y así proporcionándoles un conjunto de servicios básicos que los mismos deben pagar. (Hernández, 2016, pág. 75)

## **HOSPEDAJE**

El término *hospedaje* hace referencia al servicio que se presta ya sea en situaciones turísticas u otras y que consiste en permitir que una persona o grupo de personas acceda a un albergue a cambio de una tarifa.

## **HISTORIA DEL HOSPEDAJE**

Cuando los antiguos hombres se aventuraron a salir por primera vez de sus asentamientos tribales, no había hoteles en los cuales pudieran hospedarse, por lo tanto, armaban sus tiendas donde lo deseaban. Los primeros viajeros intercambiaban mercancías por hospedaje. Indudablemente, hospedar fue una de

las primeras empresas comerciales, y la hospitalidad fue uno de los primeros servicios a cambio de dinero.

Debido a las largas distancias a recorrer, les urgía pernoctar y comer en ciertos lugares llamados posadas (similares a las tabernas). En la Antigua Grecia, solían situarse cerca de los templos, que, al realizar sacrificios animales, ofrecían grandes banquetes con esa carne. En el año 117 había ochenta mil kilómetros de carreteras a lo largo de las cuales se asentaron las nuevas posadas denominadas Cauponane o Hospititi (palabra derivada del latín Hospitiytum = Hospitalidad).

Durante la Edad Media, los monasterios fueron las instituciones que ofrecieron hospedaje sin mediar pago alguno. Con el resurgimiento de la cultura occidental, el incremento de los viajes y el comercio, surgieron los mesones (en las poblaciones) y las ventas (al costado del camino) que brindaban alojamiento, bebida, comida y albergue para las personas y los caballos.

Sumado a esto, y como suele suceder siempre, la evolución en otros aspectos de la vida mejoró la industria turística: la máquina de vapor y el ferrocarril fomentaron la creación de centros turísticos, con lo que aparecieron los primeros hoteles, edificios dedicados exclusivamente al servicio.

Las industrias actuales de hospedaje y restaurantes son el resultado de la evolución social y cultural de muchos siglos. El hospedaje cómodo, higiénico se consideró alguna vez el privilegio exclusivo de los ricos, pero se hizo accesible al ciudadano común.

El progreso en la transportación permitió a más gente viajar distancias más largas a un costo más bajo, y el turismo se desarrolló en todo el globo. De sus humildes inicios, la hospitalidad y el turismo crecieron hasta convertirse en las dos industrias más grandes de todo el mundo. Actualmente, la industria del hospedaje es compleja y diversa. Desde las posadas de los tiempos bíblicos hasta los complejos resorts modernos, la evolución del establecimiento para hospedaje ha influido en, y a su vez ha sido influida por, los cambios sociales, culturales, económicos y políticos de la sociedad.

## **CANTÓN PIÑAS**

Piñas es un cantón de la Provincia de El Oro que se encuentra al suroeste de Ecuador. La cabecera del cantón es la ciudad de Piñas: comparten el apodo de «La Orquídea de los Andes» debido a la gran variedad de orquídeas silvestres encontradas en ésta región del Ecuador meridional. Tiene una población de 25.988 habitantes de los cuales aproximadamente 15517 se encuentran en la zona urbana.

Sus actividades son principalmente comerciales y turísticas, posee reservas ecológicas, balnearios, gran diversidad de flora y fauna. Su clima es templado y húmedo, siendo variado: pudiendo en algunas zonas bajas estar despejado y caluroso; más en zonas altas, nublado y fresco; va aproximadamente de los 16 a 32°C con una humedad media de 71,5%; la velocidad del viento promedio es de 5,6 m/s.

### **GRÁFICO N° 1**



## **TURISMO DE LA CIUDAD DE PIÑAS**

Entre los centros turísticos de alta connotación encontramos la reserva ecológica de Buenaventura que son 2 mil 500 hectáreas de selva virgen bajo la protección de la Fundación “Jocotoco”

En la vía de ingreso a Piñas están ubicados los balnearios “El Manantial”, en el sitio Naranjos, “Selva Alegre”, en Platanillos, “El Chorro Viringo”, la “Urna

de Buenaventura” en homenaje religioso a la Virgen del Cisne y al Divino Niño, la urna “San José”, en el sitio La Garganta, lugar neblinoso exclusivo de la zona alta de El Oro. También encontramos el centro turístico “Las Bateas”, las Cascadas de Saracay, Las Cascadas naturales de la Florida, en el sitio El Carmen (parroquia Piedras) y la Cascada “La Bocana”, en la Primavera; el cerro La Chuva; la Laguna Azul en Piñas Grande, “El Paraíso”, en Moromoro, Complejo Ecoturístico “Tarapal” en San Roque, el Museo y Orquideario de César Torres Álvarez, Galería Arqueológica y de arte autóctono del licenciado Rubén Torres. Además, en el centro de la ciudad encontramos una hermosa Iglesia Matriz con altar de mármol y construcciones de cedro decorado con fino pan de oro con una torre de 35 metros confeccionada con todos los avances de la arquitectura moderna.

En Piñas hay un Monumento a la Paz en el sitio La Cruz construido en homenaje a la Virgen de la Merced, Patrona de la ciudad, obra confeccionada por el artista Jaime Serrano. Las moliendas de caña y sus instalaciones, la presencia de petroglifos o escrituras labradas en piedra atribuidas a habitantes prehistóricos se detecta en varios lugares de la geografía de la Orquídea de los Andes, ciudad que tiene un maravilloso entorno natural y valles que, como el de San Roque y otros sectores, la convierten en un acogedor lugar que debe ser visitado por todos.

## **d.2. MARCO TEÓRICO.**

### **ASPECTOS GENERALES DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.**

#### **d.2.1. DEFINICIÓN DE PROYECTOS.**

Un proyecto de inversión es una propuesta técnica y económica para resolver un problema de la sociedad utilizando los recursos humanos, materiales y tecnológicos disponibles, mediante un documento escrito que comprende una serie de estudios que permiten al inversionista saber si es viable su realización. (Padilla M. C., 2012, pág. 2)

## **d.2.2. EL CICLO DE LOS PROYECTOS.**

“El ciclo de vida de un proyecto de inversión se inicia con un problema originado en una necesidad, a la cual debe buscársele solución coherente. Generalmente, los proyectos de inversión atraviesan por cuatro grandes fases” (Padilla M. C., 2012, pág. 8).

### **d.2.2.1. Etapa de pre-inversión.**

“La pre-inversión consiste en identificar, formular y evaluar el proyecto y establecer cómo se llevaría a cabo para resolver el problema o atender la necesidad que le da origen” (Pág. 9).

### **d.2.2.2. Etapa de inversión o ejecución.**

“La fase de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, una vez seleccionado el modelo a seguir, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha” (Padilla M. C., 2012, pág. 13).

### **d.2.2.3. Etapa de operación.**

La fase de operación es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado, el proyecto entra en operación y se inicia la generación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la satisfacción de la necesidad que dio origen al mismo. (Padilla M. C., 2012, pág. 14)

## **d.2.3. LOS PROYECTOS Y LA PLANIFICACIÓN**

“Consiste en seleccionar y ordenar una serie de actividades a realizar, así como determinar los recursos a utilizar en el cumplimiento de metas que posibilitan alcanzar un objetivo determinado” (Padilla M. C., 2012, pág. 26).

## **CONTENIDO DEL PROYECTO**

### **d.2.4. ESTUDIOS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN**

En cuanto al contenido del proyecto, existen varios puntos de vista, basado en lógica de la información que se requiere, se determina que un proyecto debe contener como mínimo cuatro estudios, estos son: el de mercado, el técnico, el financiero y la evaluación financiera, adicionalmente dependiendo de la actividad de que se trate. (Pasaca, 2017, pág. 30)

#### **d.2.4.1. ESTUDIO DE MERCADO.**

Este estudio constituye el aspecto clave del proyecto ya que determina los bienes o servicios demandantes por parte de la comunidad, por tal motivo se necesita comprobar la existencia de un cierto número de agentes económicos que en ciertas condiciones se precios e ingresos ocasionen una demanda que justifique la puesta en marcha del proyecto. (Pasaca, 2017, pág. 30)

##### **d.2.4.1.1. Información base**

“La constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes técnicas de investigación: encuestas, entrevistas, observación, constatación física, etc. y con diferentes procedimientos: censo, muestreo, observación, etc” (Pasaca, 2017, pág. 32).

##### **Tamaño de la muestra**

“Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar una de las siguientes formulas” (Pasaca, 2017, pág. 33 y 34).

a. Cuando se utiliza o considera la población o universo

Estas fórmulas son aconsejables cuando se conoce las probabilidades de participación en el mercado de P y Q. Es muestreo polietápico.

**Fórmulas:**

$$n = \frac{P \cdot Q}{\left[\frac{e^2}{Z^2}\right] + \left[\frac{P \cdot Q}{N}\right]}$$

$$n = \frac{N \cdot Z^3 \cdot P \cdot Q}{[(N - 1)e^3] + (Z^3 \cdot P \cdot Q)}$$

Se utiliza esta fórmula cuando no se conoce la probabilidad de participación en el mercado. Valores de P y Q.

**Fórmula:**

$$n = \frac{N}{1 + (N \cdot e^2)}$$

**Muestreo**

“El muestreo constituye una herramienta de la investigación y su función básica es determinar que parte de la población o universo debe examinarse con el fin de hacer inferencias sobre ellas en cuanto a un determinado fenómeno en estudio” (Pasaca, 2017, pág. 38).

**d.2.4.1.2. Producto principal.**

Es la descripción pormenorizada del producto(s) que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características. (Pasaca, 2017, pág. 41)

**d.2.4.1.3. Producto sustituto.**

“En esta parte debe hacerse una descripción clara de los productos que pueden remplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad” (Pasaca, 2017, pág. 44).

#### **d.2.4.1.4. Mercado demandante.**

En esta parte debe de enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc. (Pasaca, 2017, pág. 45)

#### **d.2.4.1.5. Análisis de la demanda.**

“Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto” (Pasaca, 2017, pág. 45).

##### **d.2.4.1.5.1. Demanda potencial.**

“Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se podrían consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado” (Pasaca, 2017, pág. 46).

##### **d.2.4.1.5.2. Demanda real.**

“Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado” (Pasaca, 2017, pág. 46).

##### **d.2.4.1.5.3. Demanda efectiva.**

Es la cantidad de bienes o servicios de la nueva unidad productiva, que son requeridos por el mercado, que debe considerarse que existen restricciones que pueden ser producto de la situación económica, el nivel de ingreso u otros factores que impedirán que el consumidor pueda acceder al producto, aunque quiera hacerlo. (Pasaca, 2017, pág. 46)

##### **d.2.4.1.5.4. Demanda insatisfecha.**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. Constituye aquella parte de la demanda que no es atendida por el mercado, ya sea por falta del producto o

por carecer de las características requeridas por el demandante. (Pasaca, 2017, pág. 46)

### **Proyección de la demanda**

“Esta proyección permite construir el flujo de fondos durante la vida del proyecto, así como estimar el tamaño óptimo” (Padilla M. C., 2012, pág. 67).

Fórmula:  $Df = Di(1 + i)^n$

#### **d.2.4.1.6. Estudio de la Oferta.**

“El término oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios” (Sapag, 2008, pág. 55).

#### **d.2.4.1.7. Comercialización del producto**

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

#### **Producto.**

“Se refiere a la combinación de bienes y servicios que la empresa ofrece al mercado meta” (Pasaca, 2017, pág. 63).

#### **Precio.**

“Es la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para obtener el producto” (Kotler, 2012, pág. 63).

#### **Promoción.**

“Abarca las actividades que comunican las ventajas del producto que convencen a los consumidores de comprarlo” (Kotler, 2012, pág. 63).

## **Plaza.**

“Incluye las actividades de la empresa que pone el producto a disposición de los consumidores meta” (Kotler, 2012, pág. 63).

## **Canales de distribución**

Es importante conocer que para la comercialización se utiliza los canales de distribución, mismos que están concebidos como “el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final y, en función del cual se puede incrementar su valor”. (Pasaca, 2017, pág. 53)

## **Productor – Usuario**

“Cuando el productor vende directamente al consumidor o usuario final” (Pasaca, 2017, pág. 53).

### **d.2.4.2. ESTUDIO TÉCNICO**

“Este estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos” (Pasaca, 2017, pág. 55).

#### **d.2.4.2.1. Tamaño y localización**

##### **d.2.4.2.1.1. Tamaño Del Proyecto.**

“El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el período de funcionamiento” (Padilla M. C., 2012, pág. 107).

## **Capacidad teórica.**

“Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, etc; compone el ambiente en el que se instala” (Pasaca, 2017, pág. 55).

**Capacidad instalada.**

“Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado” (Pasaca, 2017, pág. 56).

**Capacidad utilizada.**

“Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado” (Pasaca, 2017, pág. 56).

**Capacidad financiera.**

“Significa el determinar la capacidad para financiar la inversión, sea con capital propio o mediante crédito, para ello es de vital importancia el conocer el mercado financiero” (Pasaca, 2017, pág. 57).

**Capacidad administrativa**

Al igual que el campo financiero, debe tenerse claro el panorama respecto a si para la operación de la nueva unidad productiva se cuenta o se puede conseguir fácilmente el talento humano que haga posible el funcionamiento eficiente de la misma, ello implica el conocimiento claro de la actividad en la que se quiere emprender. (Pasaca, 2017, pág. 57)

**d.2.4.2.1.1. Localización Del Proyecto.**

Es la localización adecuada de la empresa que se crearía con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto obedecerá no sólo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e, incluso, de preferencias emocionales. Con todos ellos, sin embargo, se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto. (Sapag, 2008, pág. 202)

**Factores de localización.**

En este apartado se analizan los factores que comúnmente influyen en la decisión de la localización de un proyecto. Las alternativas de instalación de la planta

deben compararse en función de las fuerzas ocasionales típicas de los proyectos. Se han elaborado muchas listas de esta fuerza como elementos de referencia para su evaluación. (Sapag, 2008, pág. 204)

Una clasificación más concentrada debería incluir por lo menos los siguientes factores globales:

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- Factores ambientales
- Cercanía del mercado
- Costo y disponibilidad de terrenos
- Topografía de suelos
- Estructura impositiva y legal
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros
- Comunicaciones
- Posibilidad de desprenderse de desechos

### **Macro localización.**

La Macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. (Padilla M. C., 2012, pág. 109)

### **Micro localización.**

La micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La Micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará. (Padilla M. C., 2012, pág. 121)

#### **d.2.4.2.2. Ingeniería Del Proyecto.**

“El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de planta, indicando el proceso productivo, así como la maquinaria y equipo necesario” (Pasaca, 2017, pág. 60).

#### **Componentes tecnológicos**

“Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer” (Pasaca, 2017, pág. 60).

#### **Infraestructura física.**

“Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determina las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa” (Pasaca, 2017, pág. 63).

#### **Distribución de la planta. (Maquinaria y Equipo)**

“Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptable y permite la operación económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores” (Urbina, 2001, pág. 107).

#### **Proceso del servicio.**

La descripción del proceso de producción o de prestación del servicio define la forma como una serie de insumos se transforman en productos o servicios, mediante la participación de una determinada tecnología que combina mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación. (Padilla M. C., 2012, pág. 131)

El proceso de producción, o de prestación del servicio, dependiendo de su naturaleza, puede comprender las siguientes etapas:

- **Recepción de materiales.** Haciendo su contabilización, inspección y verificación comprobando las cantidades y calidades.
- **Almacenamiento.** Ubicándolo en el área destinada para tal fin, separándose y clasificándose para facilitar su manejo y control.
- **Corte.** Dependiendo de los moldes.
- **Pegado.** Que puede implicar el punzado, roscado, enderezado, ensamblaje, de acuerdo con el tipo de proceso.

**Acabado e inspección.** Consistente en el detallado o pasos adicionales para proceder a verificar las partes, haciendo el control de calidad que permita dar el visto bueno.

- **Almacenaje del producto.** Llevándose a donde sea necesario o al almacén de productos terminados, debidamente clasificados.

#### **Diagrama de flujo o flujograma de procesos.**

“Dicha simbología es al siguiente” (Urbina, 2001, pág. 102).

 **Operación.** Significa que se efectuará un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.

 **Transporte.** Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.

 **Demora.** Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente.

 **Almacenamiento.** Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.

 **Inspección.** Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.

 **Operación combinada.** Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

#### **d.2.4.2.3. Diseño organizacional**

##### **Base legal**

“Este aspecto busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas legales que lo rigen, utilización de productos, subproductos, patentes, etc.” (Pasaca, 2017, pág. 68).

##### **Tipos de compañía**

“Para determinar el tipo de organización jurídica se debe recurrir a lo que estipulan las leyes” (Pasaca, 2017, pág. 68).

En un proyecto la información legal debe estar sintetizada en:

- ✓ Tipo de organización jurídica
- ✓ Razón social
- ✓ Domicilio
- ✓ Objeto o actividad a que se dedicara
- ✓ Duración
- ✓ Capital social
- ✓ Representación legal
- ✓ Regulaciones legales a la actividad
- ✓ Leyes que amparan o restringen la actividad en que incursionara la empresa
- ✓ Requerimientos legales para operación
- ✓ Patentes y permisos de funcionamiento.

##### **Estructura empresarial**

Es fundamental en la etapa de operación determinar 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. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales

se acompaña con el manual de funciones, esta estructura tiene que ver con la departamentalización. (Pasaca, 2017, pág. 69)

### **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:”. (Pasaca, 2017, pág. 69)

- **Nivel legislativo.** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de junta general de socios o junta general de accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos.
- **Nivel directivo.** Es el nivel que hace la vinculación directa entre los dueños de la empresa (socios o accionistas) y el personal que labora en ella, está conformado por directorio. Para su actuación está representado por la presidencia.
- **Nivel ejecutivo.** este nivel está conformado por el Gerente – Administrador, el cual será nombrado por el nivel Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberán en gran medida a su capacidad de gestión.
- **Nivel asesor.** Normalmente este nivel constituye el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como por ejemplo las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.
- **Nivel de apoyo.** este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
- **Nivel operativo.** está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con l planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

## **Organigramas.**

“Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general” (Padilla M. C., 2012).

### **Tipos de organigramas**

**Organigrama estructural.** Representa solamente la estructura administrativa de la organización.

**Organigrama funcional.** Muestra además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento.

**Organigrama posicional.** Resaltan dentro de cada unidad, los puestos actuales y también el número de plazas existentes y requeridas.

### **Manuales de funciones.**

“Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos” (Pasaca, 2017, pág. 73).

- Identificación del puesto
- Relación de dependencia
- Dependencia jerárquica
- Naturaleza del trabajo
- Tareas principales
- Tareas secundarias
- Responsabilidades
- Requerimientos para el puesto

### **d.2.4.3. ESTUDIO FINANCIERO.**

El objetivo central es determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de ellas, y las posibilidades de tener acceso real a dichas

fuentes. Asimismo, debe determinar, en el caso de que se use financiación, los gastos financieros y los pagos de capital propios del préstamo. El otro propósito es el análisis de la liquidez de la organización y la elaboración de proyecciones financieras. Para ampliar estos propósitos deben cumplirse las etapas que se describen a continuación. (Varela, 2008, pág. 372)

#### **d.2.4.3.1. Inversiones y financiamiento**

##### **d.2.4.3.1.2. Inversiones**

Esta parte del proyecto se refiere a las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase pre-operativa y operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificio, maquinarias, terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo, etc. (Pasaca, 2017, pág. 75)

Las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos y capital de operación, capital de trabajo, activo circulante o fondo de maniobra.

#### **✓ Inversiones de activos fijos.**

“Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso productivo o son el complemento necesario para la operación normal de la empresa” (Pasaca, 2017, pág. 76).

Entre esta clase de activos tenemos:

- Terrenos.
- Construcciones.
- Máquinas y equipos.
- Herramientas
- Equipos de oficina
- Equipo de computo
- Muebles y enseres
- Vehículo

## **Depreciaciones**

La utilización normal de los activos durante la etapa de la operación de la empresa hace que los mismos sufran desgaste o pierdan vigencia y por lo mismo pierdan sus características de funcionalidad y operatividad; esto hace que deba preverse el reemplazo de los mismos una vez que su utilización deje de ser económicamente conveniente para los intereses de la empresa. (Pasaca, 2017, pág. 79)

### **✓ Inversiones de activos diferidos**

Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar a la operación. Su valor se recupera mediante la amortización de activos diferidos, entre 5 y 10 años. (Pasaca, 2017, pág. 82 y 83)

### **✓ Inversiones de capital de trabajo.**

El capital de trabajo debe cubrir el costo total de producción en el mismo que intervienen dos clases de costos, el de producción o fabricación y el de operación, es por ello importante que se identifique primeramente los rubros que intervienen en los diferentes costos. (Pasaca, 2017, pág. 84)

### **Costos de total de producción (CTP):**

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo total de producción, se puede establecer el precio de venta al público. El costo total de producción lo componen el costo de producción y el costo de operación. (Pasaca, 2017, pág. 84)

#### **a. Costo de producción, fabricación o procesamiento**

“Se toma con esta denominación al costo en que se incurre en el proceso directo de la obtención de un bien o un servicio, partiendo del estado de materia prima o insumos hasta obtener el producto terminado” (Pasaca, 2017, pág. 84).

## **Elementos del costo**

“Los elementos del costo de producción (componentes del costo de producción) son el costo primo y los costos indirectos de fabricación” (Pasaca, 2017, pág. 85).

### **Costo primo (CP)**

El costo primo es el resultado de sumar la materia prima y el costo de la mano de obra directa.

#### ➤ **Materia prima directa (MPD)**

Constituyen el primer elemento del costo de producción, elaboración o transformación. Es la parte esencial del producto y puede cuantificarse fácilmente.

#### ➤ **Mano de obra directa (MOD)**

Este rubro está conformado por las remuneraciones a quienes intervienen directamente en la fabricación, elaboración, transformación o generación de un bien o servicio, bien sea manualmente o accionando las máquinas que transforman la materia prima en producto terminado.

### **Costos generales de producción, fabricación o transformación**

Son todos aquellos costos que se acumulan de los materiales y la mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción pero que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.

#### **b. Costos de operación**

“Comprende los gastos que no guardan relación alguna con el proceso de producción, estos se clasifican en: gastos de administración, de ventas, financieros y otros gastos no especificados” (Pasaca, 2017, pág. 86).

➤ **Gastos de administración**

Son los gastos necesarios para desarrollar las labores administrativas de la empresa, entre estos tenemos: remuneraciones al personal de oficina, suministros de oficina, servicios básicos del área administrativa (agua potable, energía eléctrica, servicio telefónico, internet, etc.), depreciación de equipo de oficina, depreciación de muebles y enseres, seguros, alquileres, etc.” (Pasaca, 2017, pág. 86)

➤ **Gastos de ventas.**

Bajo este rubro se incluyen los valores correspondientes al pago por concepto de actividades que se realizan para asegurar la venta del producto, entre estos tenemos: remuneración a vendedores, publicidad, promoción, comisión a vendedores, transporte, carga, descarga, depreciación y matricula de vehículo, arriendo, material de embalaje, etc. (Pasaca, 2017, pág. 86 y 87)

➤ **Gastos financieros**

“Se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes al pago los intereses y otros rubros ocasionados por la utilización del dinero proporcionado en calidad de préstamo, comisiones bancarias, etc.” (Pasaca, 2017, pág. 87).

**d.2.4.3.1.3. Financiamiento**

“Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:” (Pasaca, 2017, pág. 89).

- **Fuente interna**, constituida por el aporte de los socios.
- **Fuente externa**, constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas.

**d.2.4.3.2. Análisis de costos**

Para este análisis se recurre a la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que se encarga del manejo de los costos totales de producción a efectos de determinar el costo real de

producir o generar un bien o un servicio, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado el nuevo producto. (Pasaca, 2017, pág. 91)

✓ **Costo total de producción (CTP).**

El costo total de producción tiene dos componentes básicos que son el costo de producción, fabricación o transformación (CP) y los costos de operación (CO).

✓ **Costo unitario de producción (CUP)**

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción, para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo.

#### **d.2.4.3.3. Determinación de ingresos**

##### **Establecimiento del precio de venta**

“Para establecer el precio de venta, se debe considerar siempre como base el costo total de producción, sobre el cual se adicionará un margen de utilidad” (Pasaca, 2017, pág. 94 y 95).

✓ **Margen de utilidad.**

“Se determina estableciendo la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo unitario” (Varela, 2008, pág. 369).

#### **d.2.4.3.4. Presupuesto proyectado**

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones, en él se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos en que se incurrirá, presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. (Pasaca, 2017, pág. 95).

#### **d.2.4.3.5. Estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados.**

Este cuadro muestra, a nivel de causación, las utilidades producidas por la empresa en cada período de análisis. Básicamente, compara ingresos con costos y gastos en un período fiscal de la empresa. Adicionalmente, produce, como

resultado, el valor de los impuestos de renta. El estado de resultados requiere una periodicidad diferente a la del flujo de caja. Se tiene que realizar sólo al final de cada ciclo tributario. (Varela, 2008, pág. 373)

### **Clasificación de costos**

Se clasifican de acuerdo a su origen o naturaleza, esto es, en costos fijos y variables, que se constituyen en una herramienta fundamental para el cálculo del punto equilibrio.

#### **➤ Costos fijos (CF):**

Se incluye aquí los siguientes aspectos: arriendos, suministros, herramientas, impuestos diferentes al de renta, seguros, deducciones tributarias, gastos del personal que correspondan al concepto de costo fijo, etc.; o sea, costos que en el corto plazo no cambiarán por modificaciones en el volumen de producción. (Varela, 2008, pág. 369)

#### **➤ Costos variables (CV):**

Se incluye aquí el costo total de materia prima, insumos y servicios, de mano de obra directa, de empaques; las comisiones de ventas, gastos de transporte, etc.; o sea, todos aquellos que en el corto plazo cambian por modificaciones en el volumen de producción. (Varela, 2008, pág. 369)

#### **➤ Costos totales (CT):**

“Se calcula sumando los costos fijos con los costos variables” (Varela, 2008, pág. 369)

### **d.2.4.3.6. Determinación del Punto de equilibrio (PE):**

Se determina dividiendo los costos fijos por la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo variable unitario (margen unitario). Este indicador permite establecer el nivel mínimo de producción y de ventas que, en cantidad, debe lograr la empresa para poder generar utilidad contable. Al comparar este resultado

(punto de equilibrio) con el nivel previsto en el plan de ventas, se tiene una idea del margen de seguridad y de riesgo de la empresa. (Varela, 2008, pág. 370)

#### **d.2.4.4. EVALUACIÓN DE PROYECTOS**

“La evaluación consiste en una serie de cálculos para medir la eficacia, eficiencia, economía, objetividad e impacto el proyecto, sobre la base del planteamiento de objetivos volaros y definidos” (Pasaca, 2017, pág. 106)

##### **Evaluación financiera**

“Esta evaluación busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que puede generar para cada uno de los inversionistas del proyecto tiene la función de medir tres aspectos fundamentales que son:

- Estructurar el plan de financiamiento, una vez medido el grado en que los costos pueden ser cubiertos por los ingresos.
- Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión en el proyecto.
- Brindar la información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto, frente a otras alternativas de inversión. (Pasaca, 2017, pág. 106)

##### **d.2.4.4.1. Fuljo de caja**

El flujo de caja es, sin lugar a dudas, la herramienta que permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos de desarrollo de la empresa. El flujo de caja compara los ingresos efectivamente recibidos y los egresos efectivamente pagados. (Varela, 2008, pág. 372)

##### **d.2.4.4.2. Valor Actual Neto (VAN).**

Significa estimar razonablemente el valor monetario de los beneficios y costos para la sociedad, atribuibles al proyecto. Los beneficios y los costos del proyecto se distribuirán de manera no uniforme a través del tiempo en forma de flujos monetarios, por lo que será necesario convertir valores futuros en valores presentes equivalentes, descontando esos flujos con una tasa de descuento, la que se denomina tasa social de descuento. El cálculo del valor presente deberá hacerse

sobre valores monetarios no afectados por inflación, es decir, sobre valores monetarios expresados en precios de un período base. (Aguilera, 2011, pág. 42)

El cálculo del VAN SOCIAL, o simplemente VAN, se puede representar en la expresión”.

- Si el VAN es positivo se acepta la inversión
- Si el VAN es igual a cero la decisión de invertir es indiferente
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión

#### **Fórmula para el factor actualización**

$$\text{Factor Actualización} = \frac{1}{1 + i^n}$$

#### **Fórmula para el valor actualizado**

$$\text{Valor Actualizado} = \text{FNC}(1 + i)^{-n}$$

#### **Fórmula para el cálculo del VAN:**

$$\text{VAN} = \text{Sumatoria de Flujos Netos} - \text{Inversión}$$

#### **d.2.4.4.3. Tasa interna de retorno (TIR).**

La TIR es la tasa de interés que arrojan los dineros mantenidos como inversión en un proyecto. También se la define como la tasa de interés (tasa de descuento) que iguala el valor presente (VP) de los egresos e ingresos incurridos al calcular un proyecto. Esto último permite decir que la TIR es la tasa de descuento (tasa de interés) que hace el Valor Presente Neto (VPN) igual a cero. Según los conceptos anteriores, la TIR es una tasa de interés desconocida, que debe identificarse para saber cuál es el porcentaje de beneficio que se logra con los recursos mantenidos como inversión en un proyecto. (Cajigas, 2004, pág. 246)

- Si la TIR es mayor al costo de capital o al costo de oportunidad se acepta la inversión

- SI la TIR es igual al costo del capital o el costo de oportunidad, la decisión resulta indiferente
- Si la TIR es menor al costo de capital o al costo de oportunidad se rechaza la inversión.

**Fórmula:**

$$TIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ Mayor}} \right)$$

#### **d.2.4.4.4. Relación beneficio costo (RBC).**

La razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad. Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto. (Padilla M. C., 2012, pág. 240)

**Fórmula:**

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

#### **d.2.4.4.5. Periodo de recuperación de capital (PRC).**

Este indicador es de frecuente utilización en la evaluación de inversiones privadas, mide la rapidez con que el inversionista recupera la inversión realizada en un proyecto determinado. Para algunos inversionistas privados puede ser una información de mucha importancia en función de las condiciones específicas del mercado y las oportunidades y restricciones que se le presentan al tomar la decisión de inversión. (Aguilera, 2011, pág. 45)

**Fórmula:**

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primero Flujos}}{\text{Flujo Neto Año que supera la inversión}}$$

#### **d.2.4.4.6. Análisis de sensibilidad.**

Esta sección busca analizar los efectos que, en los criterios decisorios, tengan incidencia en las principales variables del proyecto. Así, se podrá ver el rango de variaciones unidimensionales y/o multidimensionales que el proyecto puede soportar. Usar escenarios o hacer simulaciones, es muy conveniente. (Varela, 2008, pág. 384)

El análisis de sensibilidad se considera como una primera aproximación al estudio de inversiones con riesgo, ya que permite identificar aquellos elementos que son más sensibles ante una variación.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

1. Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
2. Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
3. Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

#### **Fórmula para calcular la nueva TIR:**

$$\text{NUEVA TIR} = T_m + Dt\left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN Mayor}}\right)$$

#### **Fórmula para calcular la diferencia de TIR:**

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR original del proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

#### **Fórmula para calcular el porcentaje de variación:**

$$\text{Porcentaje de variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR original del proyecto}} * 100$$

**Fórmula para calcular el análisis de sensibilidad:**

$$\text{Análisis de Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

### **d.3. MARCO CONCEPTUAL**

#### **Inversión.**

“Cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor” (Lawrence, 2009, pág. 3).

Así, los componentes económicos de una decisión de inversión, son los siguientes:

- **El sacrificio del consumo actual:** la inversión siempre es una decisión de privarse de un consumo cierto hoy, para sustituirlo por algún flujo de consumo potencial, incierto, en el futuro. O sea, se genera un costo de oportunidad por asignar los recursos a esta inversión en lugar de hacerlo al mejor uso alternativo, que en el momento de la decisión queda representado por el consumo sacrificado.
- **El tiempo:** los flujos de beneficios netos se obtienen en un período de tiempo futuro, por lo que para poder compararlos con el sacrificio incurrido hoy (inversión), necesariamente hay que utilizar el concepto de valor del dinero en el tiempo, el cual queda reflejado por la tasa de descuento (o tasa de costo de oportunidad) de no consumir hoy.
- **La rentabilidad:** para que la inversión se ejecute, el flujo de consumo futuro debe ser mayor a la pérdida de consumo actual, de forma tal que esta pérdida se compense y, además, permita obtener un excedente, lo cual constituye un criterio o regla de decisión.
- **El riesgo:** los flujos de beneficios y costos a que da lugar la inversión son proyecciones hacia el futuro, es decir, son proyecciones probabilísticas en el marco de un futuro incierto, lo cual significa que al decidir una inversión en el momento actual se asume un riesgo.

## **Mercado**

El mercado es "donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores/usuarios reales y potenciales de un producto/servicio. (Lawrence, 2009, pág. 80)

## **Sector industrial turístico hotelero**

**Turismo.** - Conjunto de actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año con fines de ocio, por negocios y otros motivos. (Hernández, 2016, pág. 136)

## **Hotelería.**

“El hotelería es la rama del turismo que presta el servicio del alojamiento al turista. Este puede tener diversas clasificaciones, según el confort y el lugar donde se encuentren. Cada instalación hotelera tiene sus propias cualidades” (Hernández, 2016, pág. 138).

## **Margen de utilidad**

Los cálculos de margen de utilidad son operaciones relativamente simples que muestran la proporción de varios números de ganancias sobre ventas. Los márgenes de utilidad incluyen tres proporciones financieras comunes del reporte de resultados de tu empresa. Éstos incluyen margen de utilidad bruta, margen de utilidad de operación y margen de utilidad neta, también conocido como margen de ingresos neto. Mantener firmes márgenes de utilidad es especialmente importante para negocios pequeños que necesitan generar ingresos adecuados sobre ventas. (Varela, 2008, pág. 53)

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

Para el desarrollo del proyecto de investigación se utilizaron los siguientes materiales, los mismos que se encuentran descritos a continuación.

### **e.1. MATERIALES**

#### **Equipos de oficina y cómputo**

- Computadora
- Impresora
- Calculadora
- Grapadora
- Perforadora

#### **Útiles de oficina**

- Flash memory
- Papel boom
- Esferos
- Lápices
- Libros
- CD
- 

### **e.2. MÉTODOS**

Para el desarrollo del proceso de investigación fue necesario la aplicación y utilización de los siguientes métodos en los cuales se tiene:

- ✓ **MÉTODO HISTÓRICO.** Este método permitió recopilar información de los turistas hospedados en los diferentes centros de alojamiento en los años anteriores, este método sirvió para conocer la demanda de turistas existentes en la ciudad de Piñas y la capacidad que tiene cada centro de alojamiento y así determinar cuál es la oferta existente.

- ✓ **MÉTODO DEDUCTIVO.** Permitió organizar la información de lo general a lo específico. Se lo utilizó en el estudio de factibilidad para revisar varias categorías teóricas y poder llegar al análisis e interpretación de los resultados que arrojaron las encuestas y las entrevistas que se realizó en el proceso e investigación.
- ✓ **MÉTODO INDUCTIVO.** Este método científico permitió organizar la información de lo particular a lo general. En el siguiente estudio ayudó a obtener información particular, mediante el análisis e interpretación de los resultados de las encuestas y entrevistas para luego llegar a conclusiones generales del proyecto y cumplir con los objetivos planteados.

## **TÉCNICAS**

Las técnicas que ayudaron para la recolección de la información fueron las siguientes:

- ✓ **ENCUESTAS:** Para la realización de las encuestas se diseñó un cuestionario, luego se procedió a recabar información del mercado, para lo cual fue necesario tomar una muestra de todos los turistas que ingresaron a la ciudad de Piñas en el año 2016 según los centros de hospedaje.
- ✓ **ENTREVISTAS:** También se diseñó una guía de entrevista para la recolección de la información de la oferta, es decir se la aplicó directamente a los dueños de los servicios de hospedaje, los mismos que proporcionaron información básica acerca de su prestación del servicio.
- ✓ **OBSERVACIÓN DIRECTA:** Permitió conocer los hechos que se suscitaron al momento de aplicar las entrevistas a los gerentes y analizar cómo está la competencia actualmente en la ciudad Piñas y en qué lugar se encuentra ubicada la competencia y así identificar el lugar correcto y estratégico para la instalación del hostel.

## FUENTES DE INFORMACIÓN.

### ✓ Fuentes Primarias.

Para la recolección de la información de los lugares de hospedaje y de los turistas fue necesario la utilización de los cuestionarios, en las cuales están las encuestas, entrevistas y guías de observación que constituyó la fuente principal de la investigación.

### ✓ Fuentes Secundarias.

Para el desarrollo de la investigación fue necesario la utilización de las referencias bibliográficas de proyectos de inversión publicadas recientemente. La mayor parte de la bibliografía fue consultada de la biblioteca de la Universidad Nacional de Loja en las cuales están los libros y las tesis que sirvieron como guía en el proceso de la investigación.

## PROCEDIMIENTO

El estudio del proyecto de investigación se lo procedió a realizar a los turistas que ingresan a la ciudad de PIÑAS, para lo cual se tomó los datos proporcionados por los centros de hospedaje de la ciudad del 2016 que se encuentran distribuidos en 6 que son: Hotel Cattleya Real 1200, Hostal Ciudad de Piñas 1300, Hotel las Orquídeas 1550, Residencia Dumari 550, Casa Arassari 350, San Vicente de Paul 250 dando un total de 5.200 personas que he considerado como el segmento de mercado para realizar el presente estudio.

## DATOS HISTÓRICOS DE LOS LUGARES DE HOSPEDAJE

CUADRO N° 1

SERVICIOS DE HOSPEDAJE						
Nombre	Categoría	Personas hospedadas cada año				
		2012	2013	2014	2015	2016
Hotel Cattleya Real	Hotel	800	1.300	950	1.450	1.200
Hostal Ciudad De Piñas	Hostal	570	900	1.350	1.000	1.300
Hotel Las Orquídeas	Hostal	580	1.200	850	1.100	1.550
Residencia Dumari	Pensión	500	100	350	460	550
Casa Arassari	Hostal	400	120	250	450	350
San Vicente De Paúl	Albergue	150	300	420	360	250
<b>TOTAL</b>		<b>3.000</b>	<b>3.920</b>	<b>4.170</b>	<b>4.820</b>	<b>5.200</b>

*Fuente: Lugares de Hospedaje*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## TASA DE CRECIMIENTO DE LOS TURISTAS

CUADRO N° 2

TASA DE CRECIMIENTO DE LOS TURISTAS		
Año	Población total	Tasa de crecimiento de cada año
2012	3.000	
2013	3.920	30,67%
2014	4.170	6,38%
2015	4.820	15,59%
2016	5.200	7,88%
<b>Promedio de la tasa de crecimiento</b>		<b>15,13%</b>

*Fuente: Cuadro N° 1*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

Para el cálculo de la tasa de crecimiento de los turistas se procedió tomando la información según los lugares de hospedaje de los últimos 5 años. Luego se procedió a aplicar la siguiente fórmula para cada uno de los años.

**Fórmula para el cálculo de la tasa de crecimiento o cambio porcentual:**

$$\text{Variación porcentual} = \frac{\text{Valor presente} - \text{Valor pasado}}{\text{Valor pasado}} \times \text{cien}$$

Después de haber determinado las tasas de crecimiento para cada año se procedió a establecer el promedio de las cuatro tasas de crecimiento que es de 15,13%.

## PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

CUADRO N° 3

TURISTAS DE LA CIUDAD DE PIÑAS			
Periodo	Año	Tasa De Crecimiento	Turistas
0	2012	15,13%	3.000
1	2013		3.920
2	2014		4.170
3	2015		4.820
<b>4</b>	<b>2016</b>		<b>5.200</b>
<b>5</b>	<b>2017</b>		<b>5.987</b>
<b>6</b>	<b>2018</b>		<b>6.893</b>

*Fuente: Lugares de Hospedaje*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

Para conocer la población para el año 2018 se aplicó la fórmula de la proyección, dando un total de 6.893 personas.

**En donde:**

**Pf** = Población final= ?

**Po**= Población inicial= 5.200

**i** = Tasa de crecimiento = 15,13%

**n** = número de años= 2

### **APLICACIÓN DE LA FORMULA**

$$Pf = Po(1 + i)^n$$

$$Pf = 5.200(1 + 0,1513)^2$$

$$Pf = 6.893 \text{ turistas}$$

### **TAMAÑO DE LA MUESTRA**

Para el cálculo del tamaño de la muestra, primeramente, se proyectó la población de 5.200 personas que se hospedaron en la ciudad de Piñas en el año 2016 en base a la tasa de crecimiento de 15,13% determinada de acuerdo a los datos obtenidos en la investigación. Luego se tomó la población proyectada del 2018 que es de 6.893 personas para utilizar la formula estadística.

**En donde:**

**m**: Tamaño de la muestra = ?

**N**: Población de estudio = (6.893)

**e**: Margen de error = (5 %)

### **APLICACIÓN DE LA FORMULA**

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

$$Muestra = \frac{6893}{1 + 6893(0.05)^2}$$

$$Muestra = \frac{6893}{18,2325}$$

$$Muestra = 378 \text{ Personas}$$

## PROCESO DE MUESTREO.

Una vez obtenida la muestra se procedió a segmentar el mercado de turistas, es decir la distribución del número de encuestas a aplicar en los diferentes centros turísticos. Como se encuentra estructurado en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 4**

<b>TOTAL DE VISITANTES</b>			
<b>LUGARES DE HOSPEDAJE</b>	<b>N° DE VISITANTES (2016)</b>	<b>PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN</b>	<b>N° DE ENCUESTAS APLICAR</b>
Hotel Cattleya Real	1.200	23%	87
Hostal Ciudad De Piñas	1.300	25%	94
Hotel Las Orquídeas	1.550	30%	113
Residencia Dumari	550	11%	42
Casa Arassari	350	7%	27
San Vicente De Paul	250	4%	15
<b>Total</b>	<b>5.200</b>	<b>100%</b>	<b>378</b>

*Fuente: Cuadro N° 1*

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## POBLACIÓN DE LA OFERTA

En el caso de los oferentes la población de estudio son 6 por lo tanto no se realizó un muestro de tipo estadístico se entrevistaron a todos los oferentes registrados en la Calificación de Visita El Oro en la ciudad de Piñas, esto se realizó debido que la población es pequeña.

**CUADRO N° 5**

<b>OFERENTES O SERVICIOS DE HOSPEDAJE</b>	
<b>Nombre</b>	<b>Categoría(1)</b>
Hotel Cattleya Real	Hotel
Hostal Ciudad de Piñas	Hostal
Hotel Las Orquídeas	Hostal
Residencial Dumari	Pensión
Casa Arassari	Hostal
San Vicente de Paúl	Albergue

*Fuente: Calificación de VisitaElOro*

**Elaboración:** Wilson Valarezo

- Una vez calculado el número de encuestas aplicar a los turistas que ingresan a la ciudad de Piñas, se continuó con la realización del estudio de mercado, donde se procede con cálculos de las demandas como son

demanda potencial, real, efectiva y demanda insatisfecha; el estudio técnico donde se identifica el tamaño y localización del proyecto, las instalaciones adecuadas y la maquinaria y equipo necesaria para la prestación del servicio.

- Luego se procede con el diseño organizacional de la empresa, la estructura empresarial y los manuales de funciones.
- Se calcula la inversión necesaria para los activos fijos, activos diferidos y capital circulante; se identifica cuáles serán las fuentes de financiamiento.
- Se determina los costos de operación, para conocer los ingresos del proyecto.
- Y por último se realizó la evaluación financiera donde se aplicó los indicadores financieros para medir y determinar la rentabilidad del proyecto de inversión.

## f. RESULTADOS

### ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS TURISTAS

Después de haber aplicado las encuestas a los turistas que ingresan a la ciudad de Piñas se pudo determinar la siguiente información.

#### Información general

#### 1. ¿Cuándo visita la ciudad de Piñas, utiliza de los servicios de hospedaje?

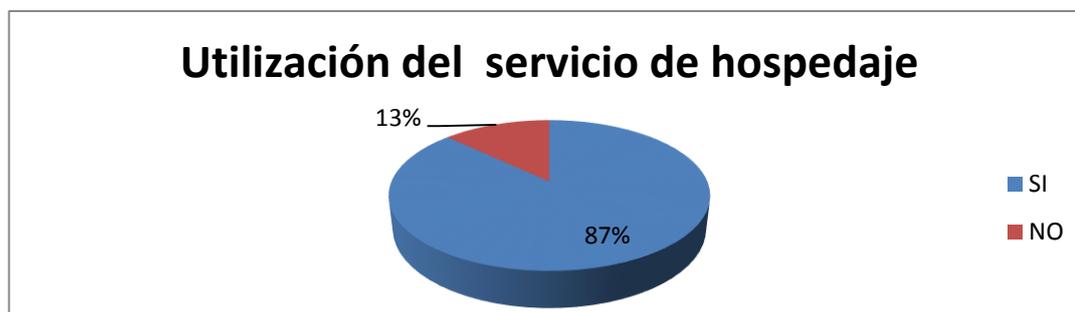
**CUADRO N° 6**  
**Utilización del servicio de hospedaje.**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	329	87%
NO	49	13%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**GRÁFICO N° 2**



*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de los turistas un 87% que corresponde a 329 turistas manifestaron que, si se hospedan en los centros de alojamiento de la ciudad de Piñas, mientras que un 13% que corresponde a 49 personas no hacen uso de estos servicios de alojamiento, por motivos que viene donde sus familiares o amigos. Por lo tanto, se puede decir que, si es factible la creación del nuevo centro de alojamiento, dado que el número de personas que manifestaron que si utilizan de este tipo de servicios es la mayoría de los encuestados.

2. ¿Cada que tiempo hace uso del servicio de hospedaje ya sea hotel, hostel o pensión?

**CUADRO N° 7**

**Tiempo de visita**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Una vez al mes	1	0,30%
Cada 6 semanas	3	0,91%
Cada dos meses	6	1,82%
Cada tres meses	8	2,43%
Cada cuatro meses	11	3,34%
Cada 6 meses	103	31,31%
Una vez al año	197	59,88%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**CUADRO N° 8**

PROMEDIO DE VISITAS AL AÑO				
VARIABLE	PORMEDIO (Xm)	FRECUENCIA	PROMEDIO DE VISITAS AL AÑO (f.Xm)	PORCENTAJE %
1 a 3 veces al año	2	311	622	94,53%
4 a 6 veces al año	5	14	70	4,26%
7 a 9 veces al año	8	3	24	0,91%
10 a 12 veces al año	11	1	11	0,30%
<b>TOTAL</b>		<b>329</b>	<b>727</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

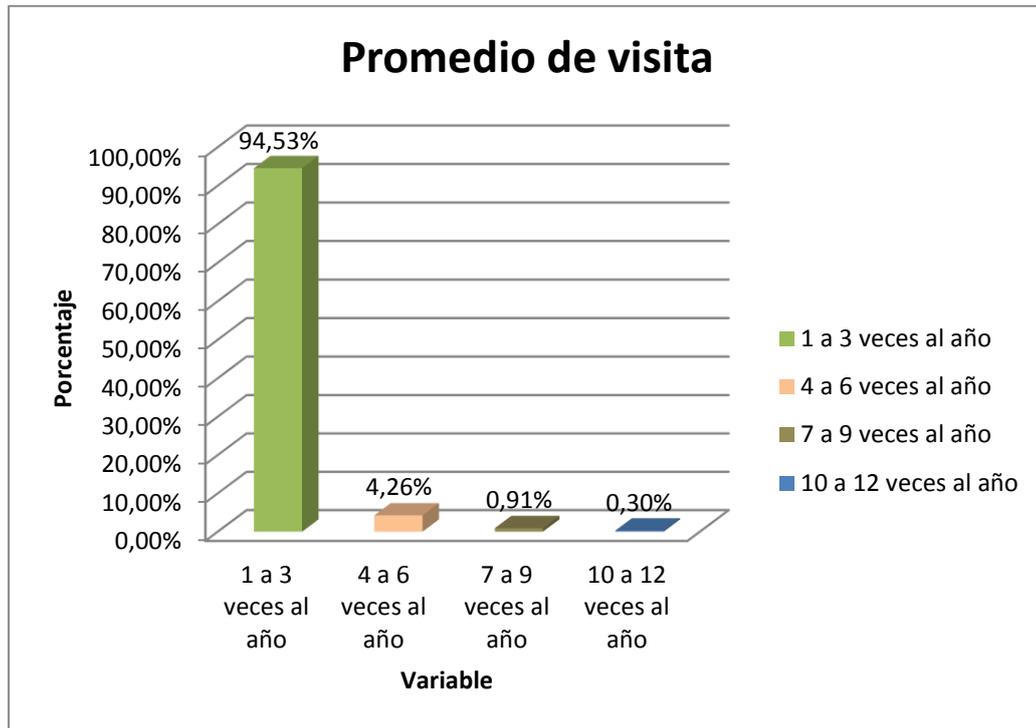
*Elaboración: Wilson Valarezo*

$$PROMEDIO = \frac{\sum(f \cdot Xm)}{n}$$

$$PROMEDIO = \frac{727}{329}$$

$$PROMEDIO = 2 \text{ veces al año}$$

**GRÁFICO N° 3**



**Fuente:** Encuesta - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los datos obtenidos en la investigación realizada a los turistas, se determinó que el promedio de visita es de 2 veces al año por persona.

### 3. ¿Cuánto paga por el servicio de alojamiento?

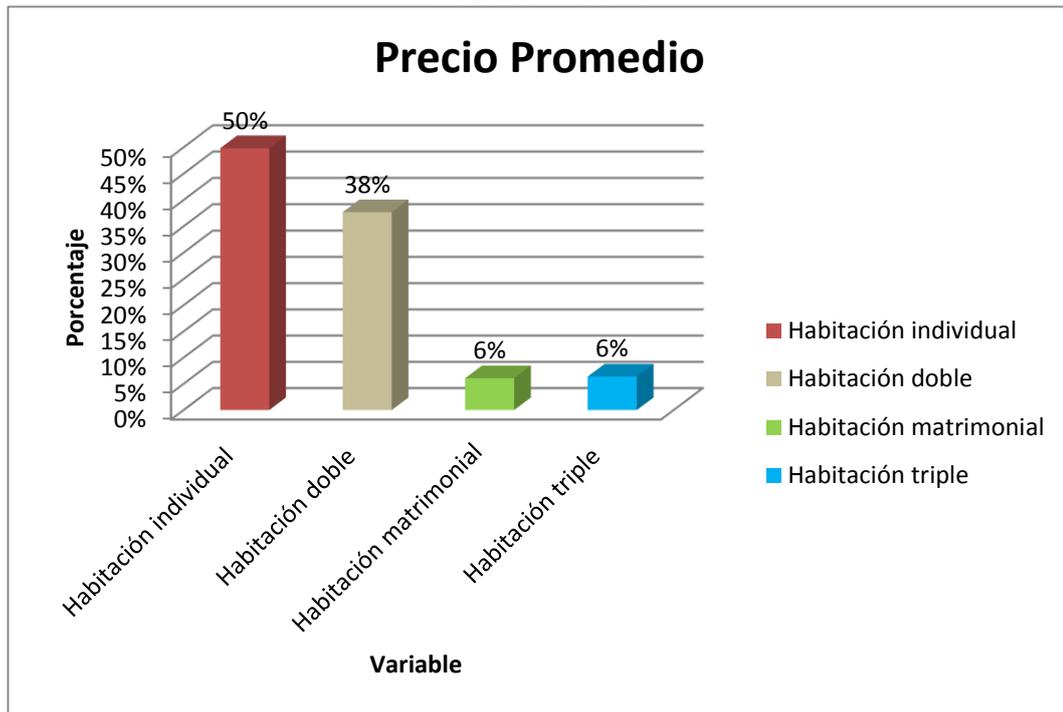
**CUADRO N° 9**

PRECIO PROMEDIO				
VARIABLE	PROMEDIO (Xm)	FRECUENCIA	PRECIO PROMEDIO (f.Xm)	PORCENTAJE %
Habitación individual	\$ 15,87	164	\$ 2.602,68	50%
Habitación doble	\$ 23,00	124	\$ 2.852,00	38%
Habitación matrimonial	\$ 22,00	20	\$ 440,00	6%
Habitación triple	\$ 29,00	21	\$ 609,00	6%
<b>TOTAL</b>		<b>329</b>	<b>\$ 6.503,68</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

**GRÁFICO N° 4**



**Fuente:** Encuesta - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

#### **CÁLCULO DEL PROMEDIO POR PERSONA**

$$PROMEDIO = \frac{\sum(f \cdot Xm)}{n}$$

$$PROMEDIO = \frac{6.503,68}{329}$$

$$PROMEDIO = \$ 19,77 \text{ personas}$$

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta, los turistas pagan un promedio por el servicio de alojamiento de la siguiente manera: por habitación individual pagan un costo de \$ 15.87, habitación doble \$ 23.00, habitación matrimonial \$ 22.00, y habitación triple un total de \$ 29.00 dólares en promedio, estos costos incluyen todos los resultados de los 6 centros de alojamiento que los turistas utilizaron, como; hoteles, hostales y casa de residencias, dato que servirá para calcular el costo de cada habitación del nuevo hostel. Y realizando los cálculos por habitación estarían pagando un total de \$ 19,77.

4. ¿Cómo califica la atención del servicio de hospedaje de la habitación que usted utilizó?

**CUADRO N° 10**

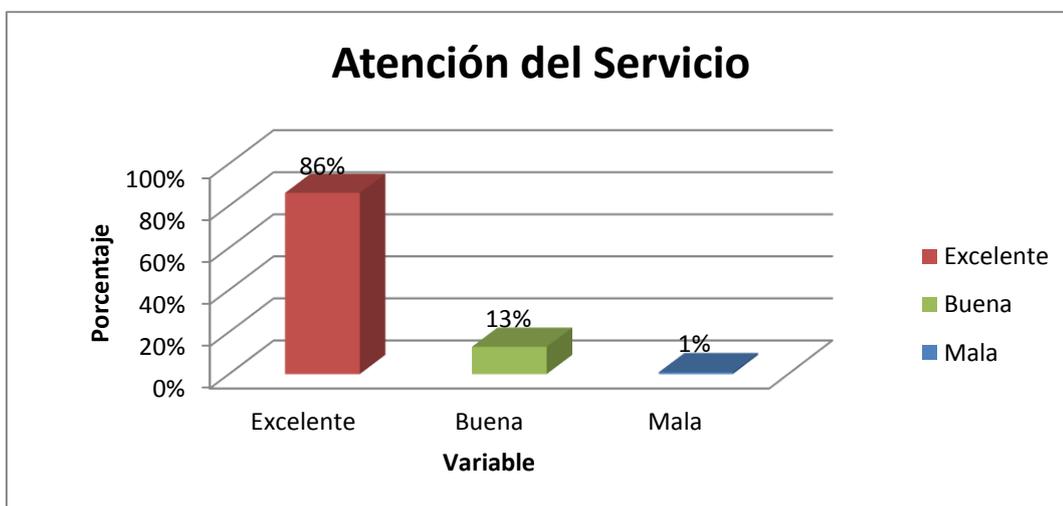
**Atención del servicio**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Excelente	282	86%
Buena	44	13%
Mala	3	1%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**GRÁFICO N° 5**



*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En cuanto a la atención brindada por parte de los centros de alojamiento la mayoría de los turistas con un 86% manifestaron que es excelente, un 13% buena atención y solo el 1% como mala, ante este resultado se puede decir que los turistas se encuentran conformes con los servicios prestados, por tal motivo regresan constantemente a la ciudad y utilizan el servicio de alojamiento.

5. ¿Le pareció justo el precio cancelado por el servicio de hospedaje de la habitación que usted utilizó?

CUADRO N° 11

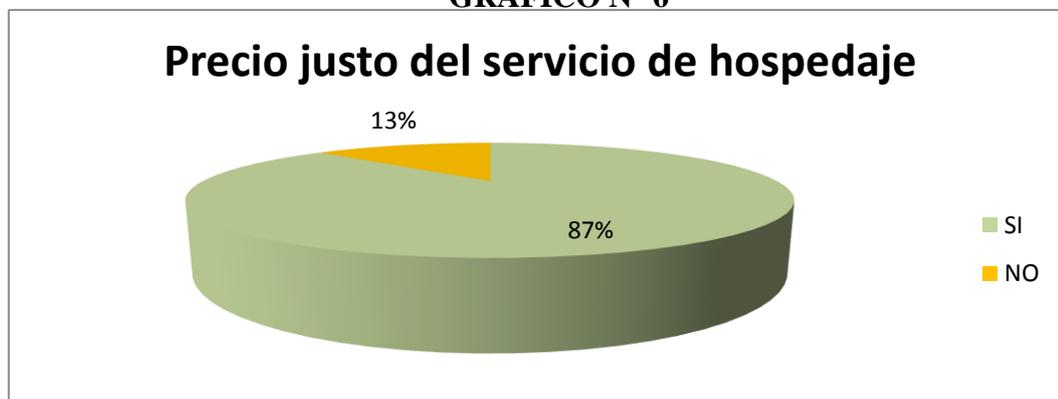
Precio del servicio de hospedaje

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	285	87%
NO	44	13%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

GRÁFICO N° 6



*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La mayoría de los encuestados se muestran conformes con el precio cancelado por el servicio de hospedaje con un alto porcentaje del 87% y solo el 13% no están conformes con este servicio, el motivo de inconformidad es que no contaban algunos establecimientos con el servicio de restaurante ni parqueadero vehicular en el mismo centro de alojamiento. Pero por el alto porcentaje se puede decir que, si están conformes con el precio cancelado por habitación, entendido a este resultado que es un precio accesible para los usuarios.

6. ¿Cuál es el ingreso económico mensual que usted percibe?

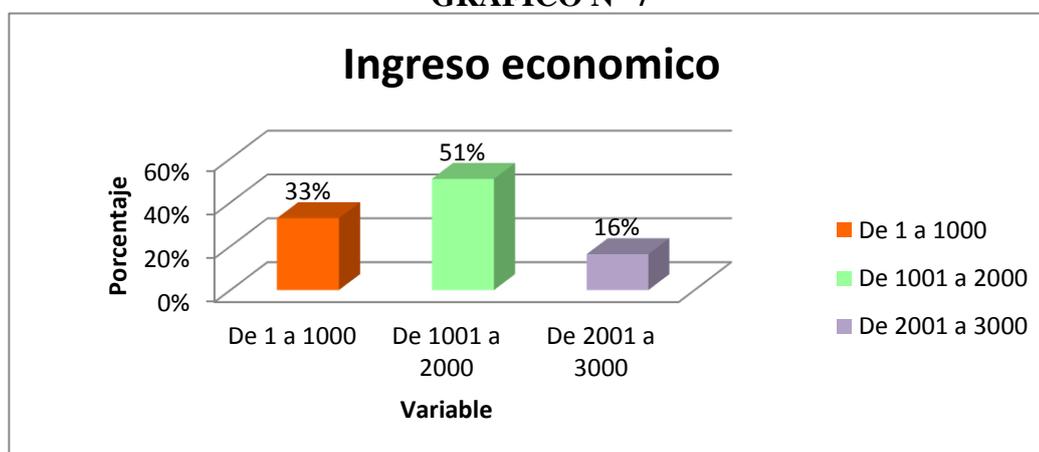
CUADRO N° 12

PROMEDIO DE INGRESOS MENSUALES				
VARIABLE	PORMEDIO (Xm)	FRECUENCIA	PROMEDIO DE INGRESO (f.Xm)	PORCENTAJE %
De 1 a 1000	500,5	108	54054,00	33%
De 1001 a 2000	1500,5	167	250583,50	51%
De 2001 a 3000	2500,5	54	135027,00	16%
<b>TOTAL</b>		<b>329</b>	<b>439.664,50</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 7



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

$$PROMEDIO = \frac{\sum(f \cdot Xm)}{n}$$

$$PROMEDIO = \frac{439.664,50}{329}$$

$$PROMEDIO = \$ 1.336 \text{ dólares al mes}$$

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según la información recopilada el promedio de los ingresos de los turistas que viajan a la ciudad de Piñas es de \$1,336 dólares mensuales, esto es calculado de todas las personas que ingresan a la ciudad, por tal motivo se considera que todos los turistas si estarían en capacidad de utilizar y pagar por el servicio de alojamiento.

## 7. ¿Cuáles son los motivos de visita a la ciudad Piñas?

CUADRO N° 13

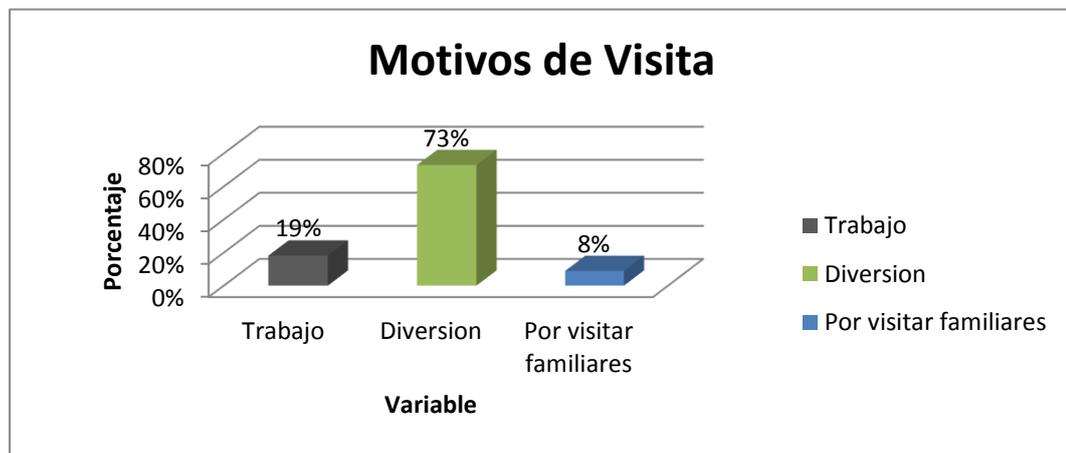
### Motivos de Visita

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Trabajo	55	19%
Diversión	240	73%
Por visitar familiares	27	8%
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 8



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Después de haber aplicado la encuesta a los turistas que ingresan a la ciudad de Piñas se determinó que los motivos de visita son los siguientes: por diversión o turismo visitan la ciudad en un 73% que corresponde a 240 personas, por trabajo en un 19% que es igual 62 personas y por visitar a familiares en un 8% que corresponde a 27 personas; por lo tanto se puede decir que por diversión o turismo es el mayor porcentaje ya que los visitantes le gusta disfrutar de los diferentes atractivos turísticos, paisajes que ofrece la ciudad.

8. ¿Qué tiempo se queda usted en la ciudad?

CUADRO N° 14

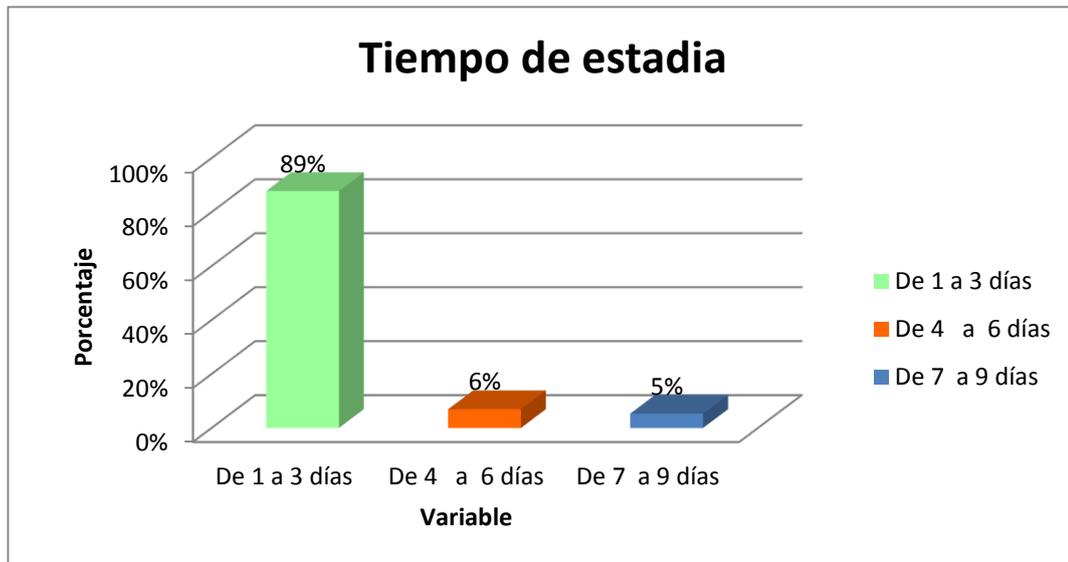
Tiempo de estadía

PROMEDIO DE TIEMPO DE ESTADÍA				
VARIABLE	PORMEDIO (Xm)	FRECUENCIA	PROMEDIO DE ESTADIA (f.Xm)	PORCENTAJE %
De 1 a 3 días	2	292	584	89%
De 4 a 6 días	5	21	105	6%
De 7 a 9 días	8	16	128	5%
<b>TOTAL</b>		<b>329</b>	<b>817</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 9



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

$$PROMEDIO = \frac{\sum(f \cdot Xm)}{n}$$

$$PROMEDIO = \frac{817}{329}$$

$$PROMEDIO = 2 \text{ Días}$$

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según los resultados de la investigación se determinó que el promedio de estadía de los turistas en la ciudad de Piñas es de 2 días. Por lo tanto, se puede decir que el promedio de estadía es beneficioso para tomar la decisión de instalar el nuevo hostel ya que se determinó que el tiempo que los turistas permanecen en la ciudad es considerable.

### 9. Al realizar usted un viaje en este caso a la ciudad de Piñas, prefiere ir:

CUADRO N° 15

#### Viajes a la ciudad

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Solo	65	20%
En pareja	224	68%
En grupo familiar de 6 personas	25	8%
En grupo de amigos de 8 personas	15	5%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

CUADRO N° 16

PROMEDIO DE VISITANTES				
VARIABLE	PROMEDIO (Xm)	FRECUENCIA	PROMEDIO DE VISITANTES (f.Xm)	PORCENTAJE %
De 1 a 3 Personas	2	289	578	88%
De 4 a 6 Personas	5	25	125	8%
De 7 a 9 Personas	8	15	120	5%
<b>TOTAL</b>		<b>329</b>	<b>823</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

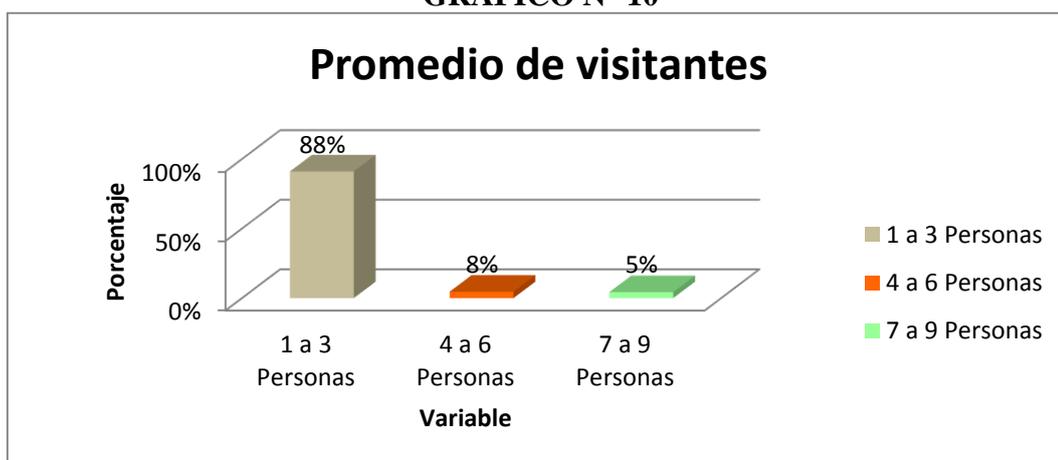
*Elaboración:* Wilson Valarezo

$$PROMEDIO = \frac{\sum(f \cdot X_m)}{n}$$

$$PROMEDIO = \frac{823}{329}$$

$$PROMEDIO = 3 \text{ personas}$$

**GRÁFICO N° 10**



**Fuente:** Encuesta - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recopilada en las encuestas a los turistas que ingresan a la ciudad de Piñas, se determinó que viajan en promedio de 3 personas como mínimo, esta información recopilada es importante ya que permitirá diseñar un hostel de acuerdo a los requerimientos del usuario, es decir que la mayoría de las habitaciones del Hostel deberán tener una capacidad de alojamiento para dos huéspedes.

#### 10. ¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir por parte del hostel?

**CUADRO N° 17**

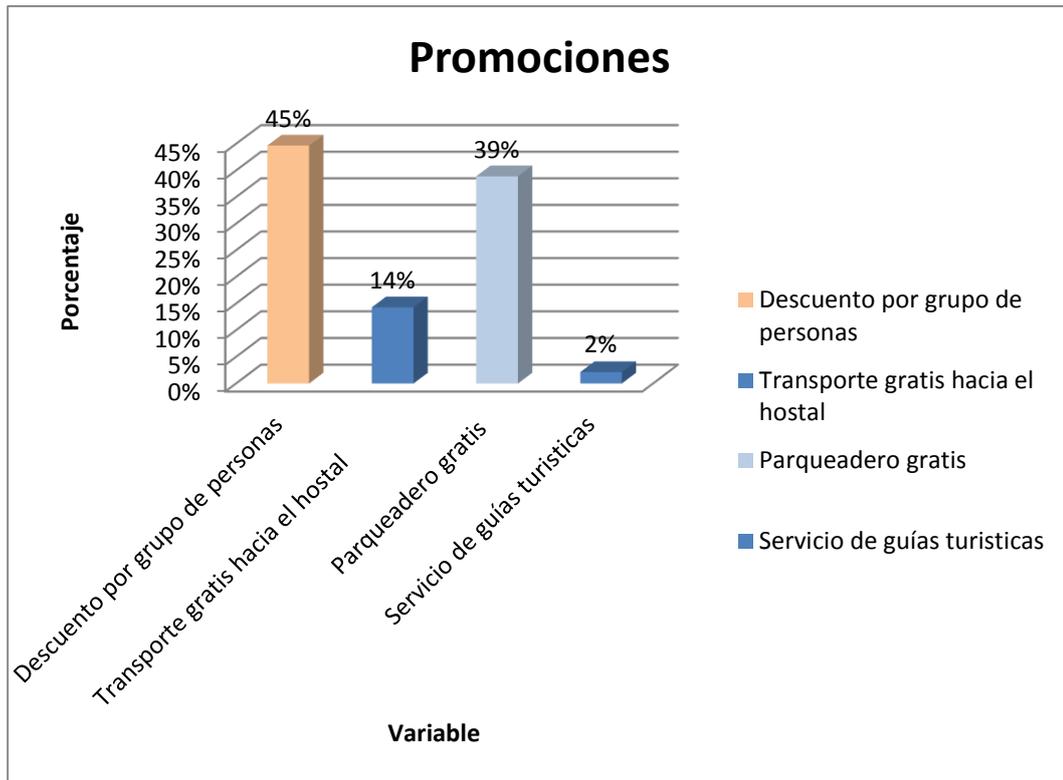
#### Tipo de promociones

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Descuento por grupo de personas	147	45%
Transporte gratis hacia el hostel	47	14%
Parqueadero gratis	128	39%
Servicio de guías turísticas	7	2%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 11



**Fuente:** Encuesta - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según la información obtenida por parte de los turistas se determinó que el 45% prefieren que les hagan un descuento por un alto número de personas hospedadas, el 39% prefieren un parqueadero gratis, un 14% de ellos manifestaron que podría ser una buena promoción que el hostel cuente con un transporte gratis para sus usuarios más leales y un 2% que el hostel cuente con el servicio de guías turísticas. Ante este resultado se puede decir que lo más importante para los turistas es que les realicen un descuento y que el hostel cuente con un parqueadero vehicular.

## 11. ¿A qué medio de comunicación accede regularmente?

CUADRO N° 18

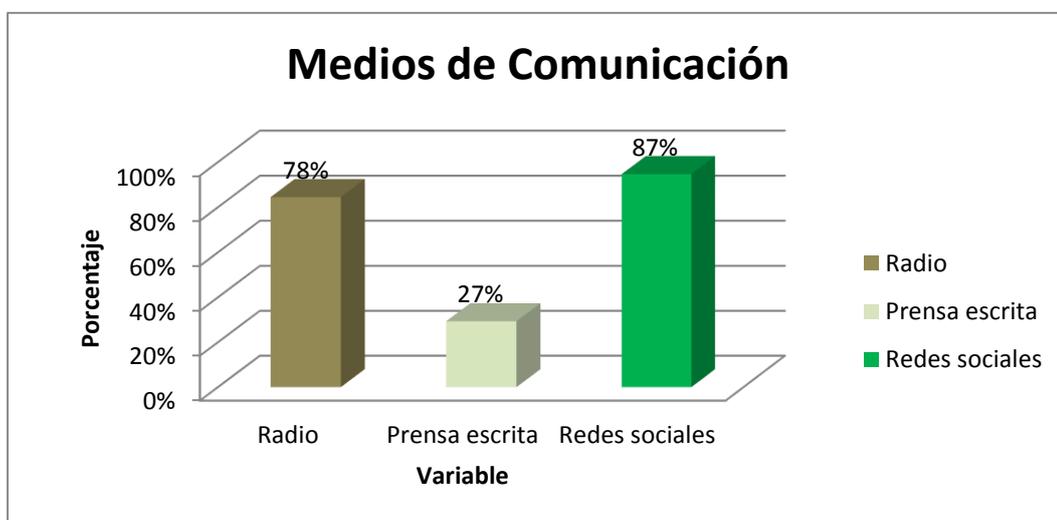
### Medios de comunicación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Radio	256	78%
Prensa escrita	89	27%
Redes sociales	287	87%

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 12



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los turistas se determinó que en un 78% manifestaron que al medio de comunicación que más accede regularmente es la radio, mientras que el 87% las redes sociales y el 27% prefieren la prensa escrita. Después de este resultado se puede determinar que el medio más utilizado por los encuestados es las redes sociales y la radio.

## 12. ¿Qué emisoras radiales son más utilizadas por usted?

### Emisoras radiales

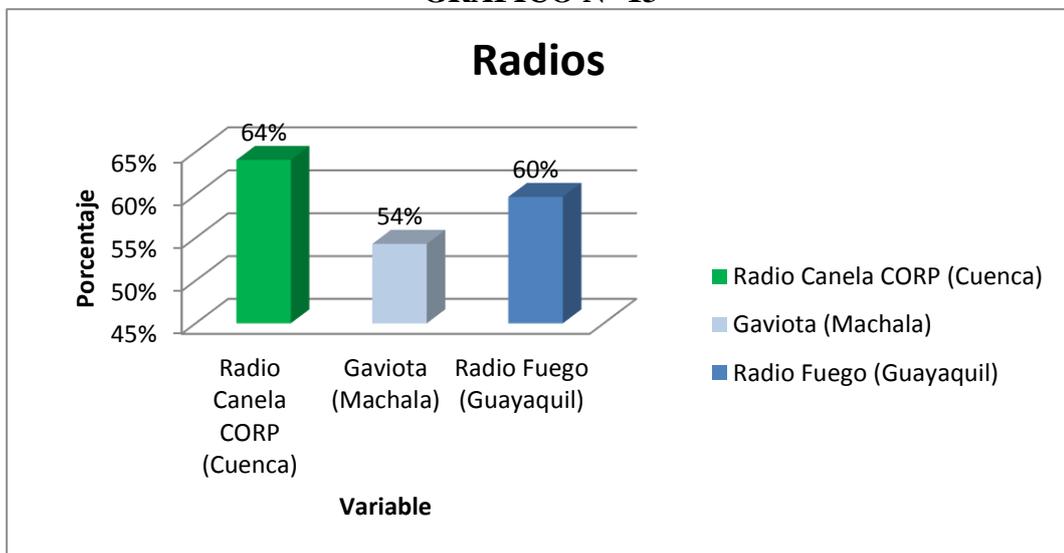
CUADRO N° 19

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Radio Canela CORP (Cuenca)	164	64%
Gaviota (Machala)	139	54%
Radio Fuego (Guayaquil)	153	60%
<b>TOTAL</b>	<b>256</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 13



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De las personas encuestadas que manifestaron que su medio más utilizado es la radio, un 64% manifestó que sus emisoras más frecuentes son la "Radio CORP" de la ciudad de Cuenca, la radio fuego de Guayaquil con un 60% y la radio Gaviota de la ciudad de Machala con un 54% de las personas encuestadas. Por lo tanto, se puede determinar que las emisoras más frecuentes por los entrevistados son la "CORP" y la "FUEGO" dato importante que servirá para realizar la promoción del nuevo Hostal.

### 13. A que horario Usted escucha la radio con más frecuencia:

#### Horarios de acceso

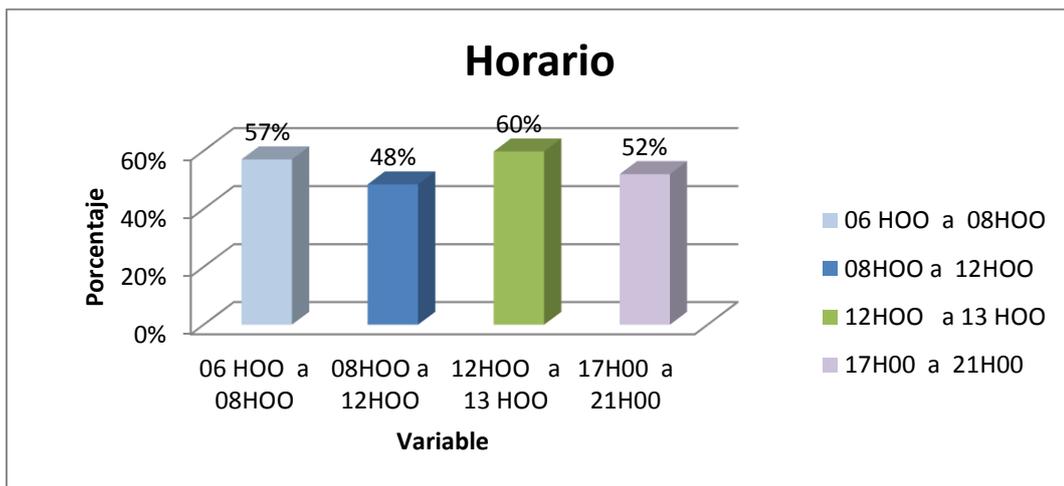
CUADRO N° 20

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
06 HOO a 08HOO	146	57%
08HOO a 12HOO	124	48%
12HOO a 13 HOO	153	60%
17HOO a 21HOO	133	52%
<b>TOTAL</b>	<b>256</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 14



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas se determinó que los horarios más frecuentados por los usuarios son en los siguientes, de 06HOO a 08HOO de la mañana con un porcentaje del 57%, de 08HOO a 12HOO del día que representa un 48%, de 12HOO a 13HOO de la tarde con un porcentaje de 60% y los de 17HOO a 21HOO de la noche con un 52%. Ante este análisis se determinó que los horarios más accesibles por los usuarios son los de la mañana y medio día.

#### 14. Qué medio de comunicación impreso compra para conocer las noticias:

##### Prensa escrita

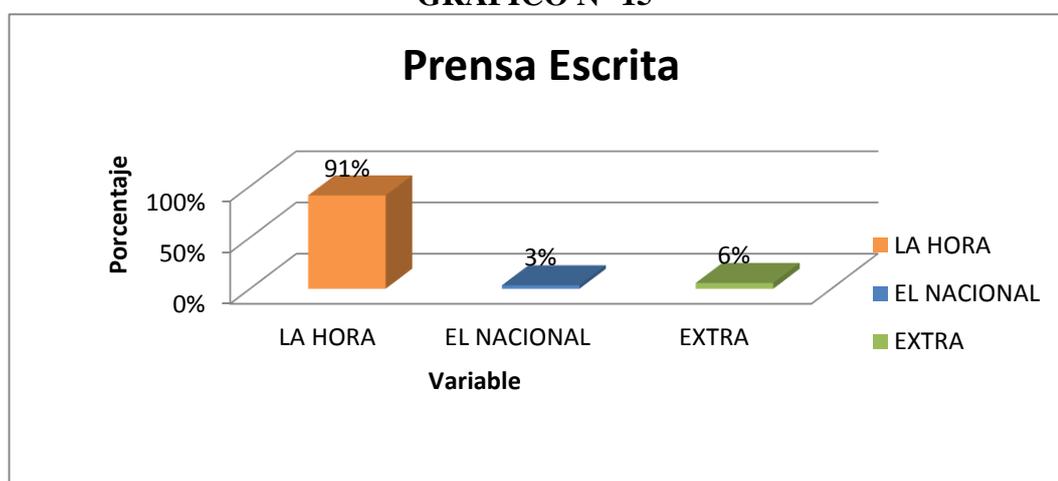
CUADRO N° 21

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
La Hora	81	91%
El Nacional	3	3%
Extra	5	6%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 15



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

De acuerdo a la investigación se obtuvo que la prensa escrita de mayor circulación en la ciudad es: LA HORA con un 91%. Por lo tanto se puede decir que este medio de comunicación es más accesible para los usuarios.

**15. Con qué frecuencia adquiere Usted el medio de comunicación escrito:**

**Frecuencia de compra**

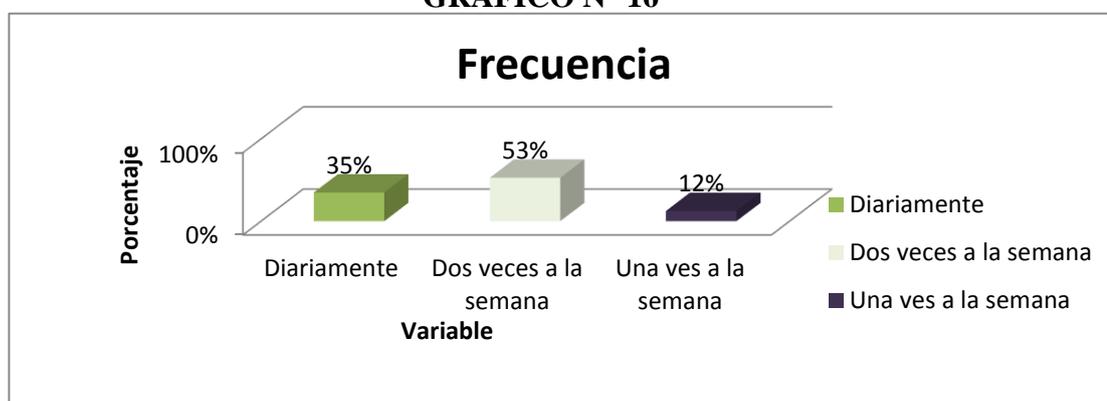
**CUADRO N° 22**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
Diariamente	31	35%
Dos veces a la semana	47	53%
Una vez a la semana	11	12%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**GRÁFICO N° 16**



*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La frecuencia con la que compran la prensa escrita los turistas es de la siguiente manera; diariamente con un 35%, el 53% dos veces a la semana y el 12% una vez a la semana. Por lo tanto, se pudo determinar que la frecuencia de mayor compra de este medio de comunicación es dos veces por semana.

## 16. ¿A qué red social Usted accede con más frecuencia?

### Tipo de red social

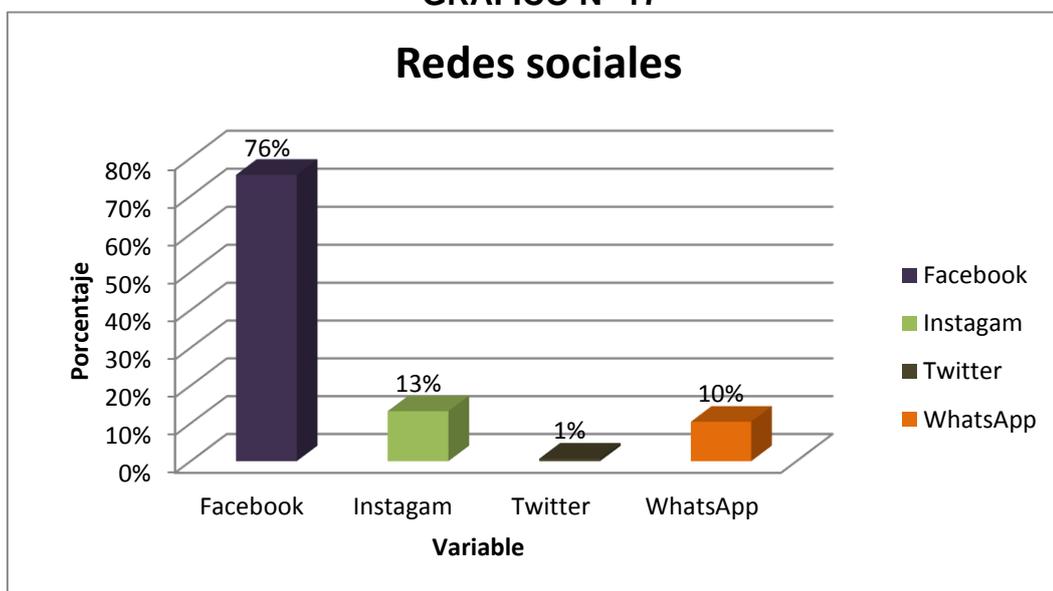
CUADRO N° 23

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Facebook	217	76%
Instagram	38	13%
Twitter	2	1%
WhatsApp	30	10%
<b>TOTAL</b>	<b>287</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

GRÁFICO N° 17



*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

Las redes sociales más utilizadas por los encuestados son el Facebook con un 76%, el Instagram con un 13% y el WhatsApp con un 10%. Ante este resultado se puede decir que la red social más frecuentada es el Facebook.

**17. En que horarios accede Usted a redes sociales:**

**Horarios de acceso**

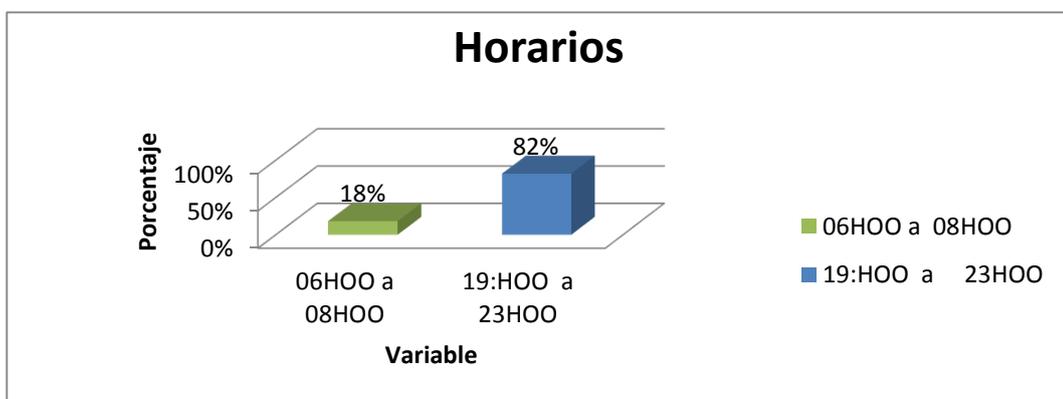
**CUADRO N° 24**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
06HOO a 08HOO	52	18%
19:HOO a 23HOO	235	82%
<b>TOTAL</b>	<b>287</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

**GRÁFICO N° 18**



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

Los horarios utilizados por los usuarios son los siguientes: de 06HOO a 08HOO de la mañana con un 18% y de 19:00 a 23:00HOO un 82%. Por lo tanto, se puede decir que el horario de más acceso por los usuarios es durante la noche.

**18. ¿Considera necesario la creación de un nuevo Hostal en la Ciudad de Piñas?**

**CUADRO N ° 25**  
**Creación de un hostel**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Si	293	89%
No	36	11%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**GRÁFICO N° 19**



*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

Como se puede evidenciar en el gráfico un 89% de los turistas encuestados manifestaron que, si consideran necesario la creación de un nuevo hostel, y un 11% manifestó que no consideran necesario la creación de un nuevo centro de alojamiento ya que ellos no permanecen mucho tiempo hospedados en la ciudad. Por lo tanto, se puede decir que si sería factible la creación del nuevo centro de alojamiento ya que en la ciudad existe un número reducido de establecimientos hoteleros ante la demanda de turistas que ingresan constantemente a la ciudad.

## 19. ¿Qué tipo de servicio adicional le gustaría que le prestará el hostel?

CUADRO N° 26

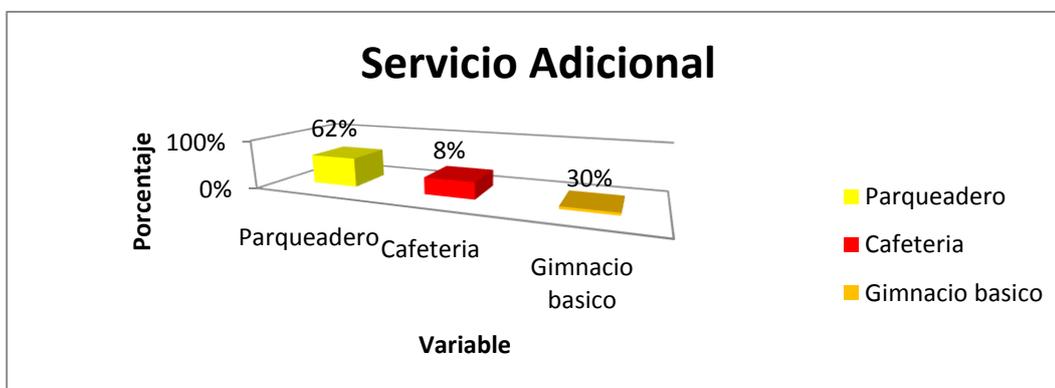
### Servicio adicional

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Parqueadero	183	62%
Cafetería	22	8%
Gimnasio básico	88	30%
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 20



*Fuente:* Encuesta - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los turistas encuestados manifestaron en un 62% que el hostel debe contar con un parqueadero vehicular las 24 horas ya que la mayoría de las veces viajan en su propio vehículo con su familia, un 8% que el establecimiento debe contar con una cafetería y el 30% un gimnasio básico en el mismo centro de alojamiento. Por lo tanto, el parqueadero y la cafetería se los considerara necesarios por el alto porcentaje de requerimiento de los turistas.

20. ¿Si se instalara un nuevo Hostal en la Ciudad de Piñas, utilizaría de este servicio?

**CUADRO N° 27**

**Utilización del servicio**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Si	284	97%
No	9	3%
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**GRÁFICO N° 21**



*Fuete: Encuesta - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

Los turistas encuestados manifestaron en un 97% que si se llegara a instalar un nuevo Hostal en la ciudad de Piñas si utilizarían de este servicio de alojamiento, y un 3% manifestó que no utilizaría de este servicio ya que no permanecen mucho tiempo en la ciudad, porque sus motivos de visitan son por otras obligaciones mas no por turismo. Por lo tanto, se puede decir que si sería factible la creación de un nuevo hostel ya que son pocos los centros de alojamiento que hay en la ciudad y no cubren la demanda existente de turistas.

## ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA APLICADA A LOS OFERENTES O SERVICIOS DE HOSPEDAJE.

Para analizar la oferta, se entrevistó a los 6 diferentes centros de alojamiento que se encuentran en la ciudad de Piñas, con el objetivo de conocer los servicios que ofrecen en cada uno de su establecimiento, a través de la cual se obtuvo la siguiente información:

1. ¿Cuántas personas en promedio se hospedan al año en su establecimiento hotelero? Últimos 5 años.

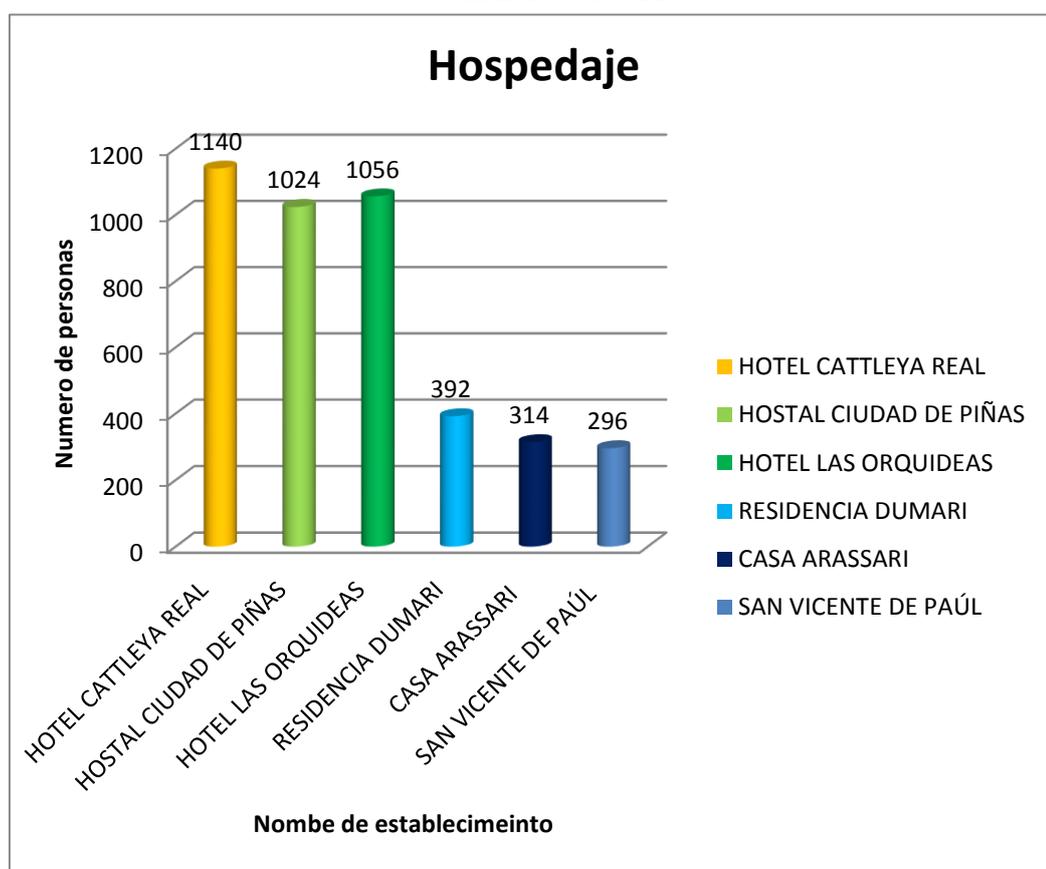
**CUADRO N° 28**

SERVICIOS DE HOSPEDAJE							
NOMBRE	CATEGORÍA	PERSONAS HOSPEDADAS CADA AÑO					
		2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL
Hotel Cattleya Real	Hotel	800	1.300	950	1.450	1.200	<b>1.140</b>
Hostal Ciudad de Piñas	Hostal	570	900	1.350	1.000	1.300	<b>1.024</b>
Hotel las Orquídeas	Hostal	580	1.200	850	1.100	1.550	<b>1.056</b>
Residencia Dumari	Pensión	500	100	350	460	550	<b>392</b>
Casa Arassari	Hostal	400	120	250	450	350	<b>314</b>
San Vicente de Paúl	Albergue	150	300	420	360	250	<b>296</b>
<b>Promedio total de personas hospedadas</b>							<b>4.222</b>

**Fuente:** Encuesta - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 22



**Fuente:** Encuesta - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los representantes de los servicios de hospedaje facilitaron datos históricos registrados de personas hospedadas desde el año 2012 hasta el año 2016, con estos datos se calculó el promedio de personas hospedadas para cada uno de los establecimientos de la siguiente manera: para el hotel Cattleya Real 1.140 personas, el hostel Ciudad De Piñas 1.024, el hotel Las Orquídeas 1.056, la Residencia Dumari 392, la Casa Arassari 314 y San Vicente De Paúl con 296, con todos estos datos calculados se obtuvo un promedio de 4.222 personas registradas al año aproximadamente.

## 2. ¿Cuántas plazas tiene su centro de alojamiento?

**CUADRO N° 29**

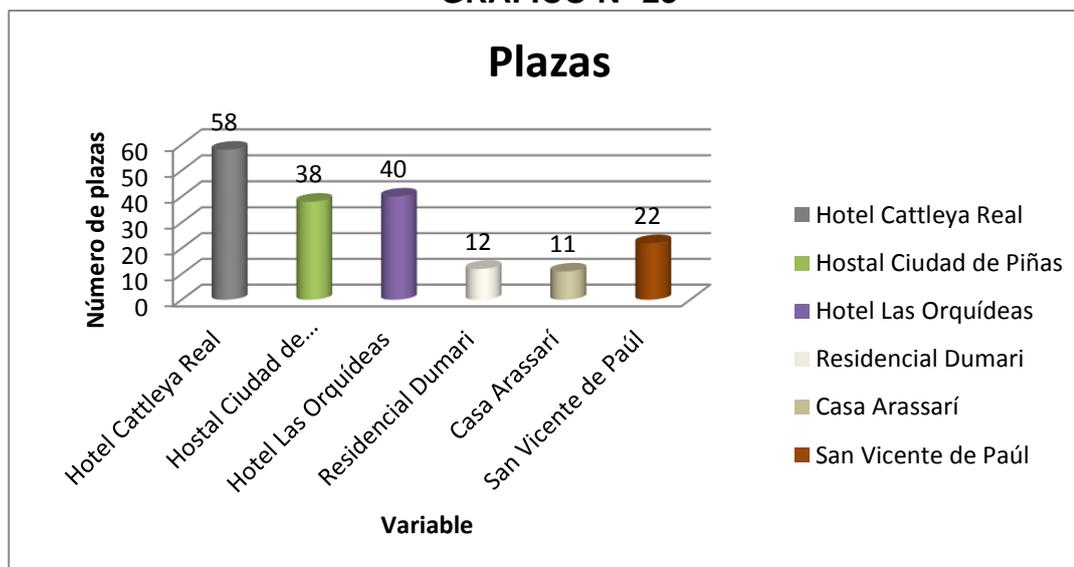
### Número de plazas

VARIABLE	HABITACIONES	PLAZAS	PORCENTAJE %
Hotel Cattleya Real	21	58	32%
Hostal Ciudad de Piñas	18	38	21%
Hotel las Orquídeas	20	40	22%
Residencial Dumari	8	12	7%
Casa Arassarí	11	11	6%
San Vicente de Paúl	7	22	12%
<b>TOTAL</b>	<b>85</b>	<b>181</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Entrevista - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**GRÁFICO N° 23**



*Fuente: Entrevista - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la entrevista realizada a los diferentes centros de alojamiento existentes en la ciudad de Piñas para conocer el número de plazas con los que cuenta cada uno de estos establecimiento se obtuvo la siguiente información: Hotel Cattleya Real con 21 habitaciones que comprenden 58 plazas, hostal Ciudad de Piñas con 18 habitaciones y 38 plazas, Hotel las Orquídeas con 20 habitaciones y 40 plazas, Residencia Dumari con 8 habitaciones y 12 plazas, Casa Arassari con 11

habitaciones 11 plazas y san Vicente de Paúl con 7 habitaciones y 22 plazas.  
Dando un total de 85 habitaciones y 181 plazas.

**Se ha determinado el promedio de habitaciones y el promedio de plazas de los 6 centros de alojamiento.**

**PROMEDIO DE HABITACIONES**

$$PROMEDIO = \frac{\sum(f \cdot Xm)}{n}$$

$$PROMEDIO = \frac{85}{6}$$

$$PROMEDIO = 14 \text{ Habitaciones}$$

**PROMEDIO DE PLAZAS**

$$PROMEDIO = \frac{\sum(f \cdot Xm)}{n}$$

$$PROMEDIO = \frac{181}{6}$$

$$PROMEDIO = 30 \text{ plazas}$$

Se ha calculado 14 habitaciones en promedio con 30 plazas.

3. ¿Cuál es el precio de cada habitación?

CUADRO N° 30

Precio de habitaciones

ESTABLECIMIENTOS	TIPO DE HABITACIONES	PRECIO
HOTEL CATTLEYA REAL	Individuales	\$ 17,00
	Matrimoniales	\$ 23,00
	Dobles	\$ 23,00
	Triples	\$ 34,50
HOSTAL CIUDAD DE PIÑAS	Individuales	\$ 15,00
	Dobles	\$ 20,00
HOTEL LAS ORQUIDEAS	Individuales	\$ 18,00
	Matrimoniales	\$ 20,00
	Dobles	\$ 25,00
	Triples	\$ 35,00
RESIDENCIA DUMARI	Individuales	\$ 15,00
	Dobles	\$ 20,00
CASA ARASARI	Individuales	\$ 12,00
SAN VICENTE DE PAÚL	Triples	\$ 20,00

*Fuente:* Entrevista - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

CUADRO N° 31

PRECIO PROMEDIO	
VARIABLE	PRECIO
Individuales	\$ 15,40
Matrimoniales	\$ 21,50
Dobles	\$ 22,00
Triples	\$ 29,83
<b>SUMA TOTAL</b>	<b>\$ 88,73</b>

*Fuente:* Entrevista - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

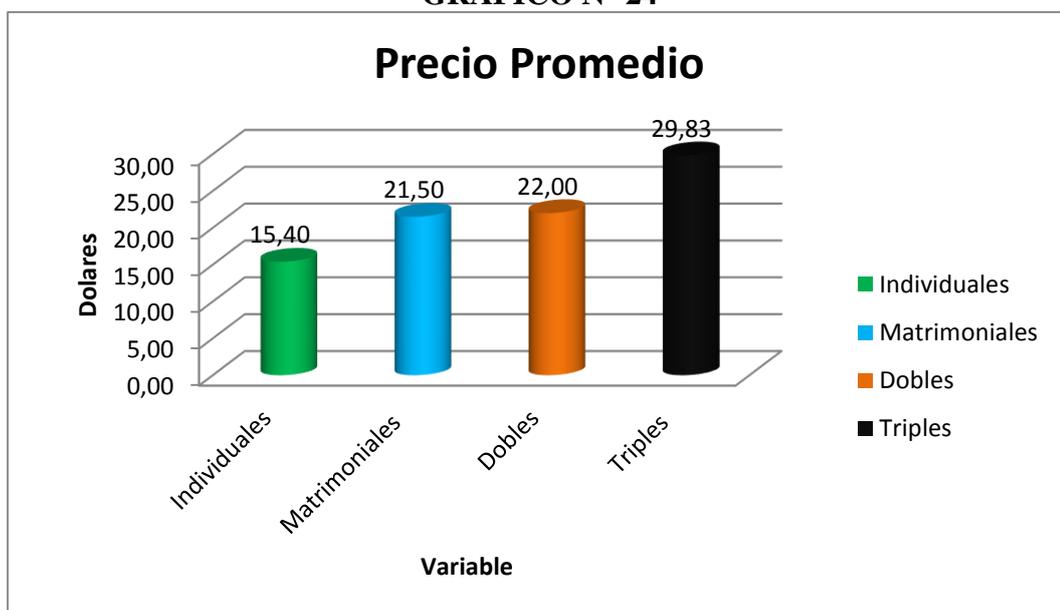
**PROMEDIO POR HABITACIÓN**

$$PROMEDIO = \frac{\sum(f \cdot X_m)}{n}$$

$$PROMEDIO = \frac{88,73}{4}$$

**PROMEDIO** = 22,18 dólares por habitación

**GRÁFICO N° 24**



**Fuente:** Entrevista - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

Una vez aplicada la entrevista a los centros de hospedaje se determinó que el precio promedio de cada habitación es de la siguiente manera; por habitaciones individuales tiene un costo de \$ 15,40, por habitación matrimonial \$ 21,50, por habitación doble \$ 22,00 y por habitación triple \$ 29,83; cabe recalcar que este promedio se lo realizó utilizando todos los 6 datos de los centros de alojamiento. Y calculando el promedio del costo por habitación da un valor de \$ 22,18.

4. ¿Con que servicios adicionales cuenta su establecimiento?

**CUADRO N° 32**

**Servicios adicionales**

<b>ESTABLECIMIENTOS</b>	<b>SERVICIO ADICIONAL</b>
<b>HOTEL CATTLEYA REAL</b>	Bar Restaurante
	Parqueadero 24 horas
	Internet Wifi
<b>HOSTAL CIUDAD DE PIÑAS</b>	Restaurante
	Internet Wifi
<b>HOTEL LAS ORQUIDEAS</b>	Bar Restaurante
	Parqueadero 24 horas
	Internet Wifi
<b>RESIDENCIA DUMARI</b>	Internet Wifi
<b>CASA ARASARI</b>	Internet Wifi
<b>SAN VICENTE DE PAÚL</b>	Internet Wifi

*Fuente: Entrevista - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**CUADRO N° 33**

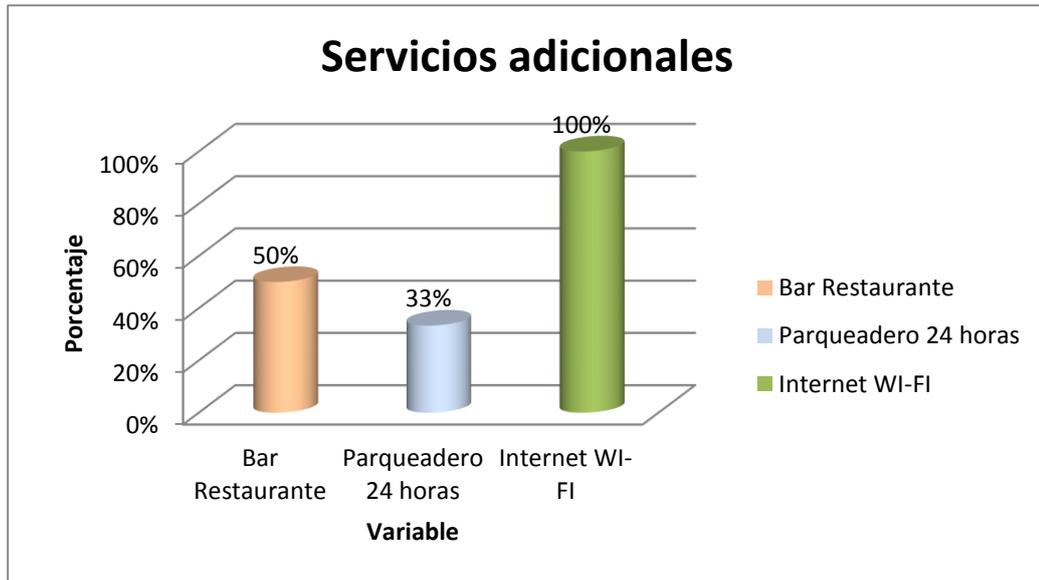
**Servicios adicionales**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
Bar Restaurante	3	50%
Parqueadero 24 horas	2	33%
Internet WI-FI	6	100%

*Fuente: Entrevista - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**GRÁFICO N° 25**



**Fuente:** Entrevista - Investigación Directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a la información recopilada en los 6 centros de alojamiento todos es decir el 100% ofrecen el servicio de WI-FI para sus huéspedes, y un 50% el servicio de bar restaurante y un 33% parqueadero vehicular las 24 horas. Con esta información se pudo determinar que el servicio más ofrecido por los servicios de alojamiento es el internet.

## 5. ¿Por qué medios de comunicación da a conocer su establecimiento?

CUADRO N° 34

### Medios de comunicación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Televisión	0	0%
Radio	4	33%
Prensa escrita	2	17%
Redes sociales	6	100%

*Fuente: Entrevista - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

GRÁFICO N° 26



*Fuente: Entrevista - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El cuadro muestra que el 67% que corresponde a 4 establecimientos hoteleros dan a conocer su lugar de alojamiento por medio de la radio y dos establecimientos que corresponde al 33% por la prensa escrita y el 100% utilizan las redes sociales como medio publicitario. Por lo tanto, se puede decir que el medio más utilizado para la publicidad son las redes sociales.

6. ¿Ofrece algún tipo de promociones a los usuarios?

CUADRO N° 35  
Promociones

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	3	50%
NO	3	50%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Entrevista - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

GRÁFICO N° 27



*Fuente:* Entrevista - Investigación Directa

*Elaboración:* Wilson Valarezo

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la entrevista realizada se obtuvo que el 50% realizan en algunas ocasiones algún tipo de promociones y el otro 50% respectivamente no lo hacen esto es porque sus establecimientos son pequeños.

7. ¿Qué tipo de promociones ofrece al usuario?

**CUADRO N° 36**  
**Tipo de promociones**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Descuentos por grupo de personas	3	100%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Entrevista - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**GRÁFICO N° 28**



*Fuente: Entrevista - Investigación Directa*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a la información manifestada por los encargados de los lugares de hospedaje se obtuvo que el 100% ofrecen descuentos cuando ingresan a hospedarse un gran número de personas.

## **g. DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

A través del estudio de mercado, se busca conocer el comportamiento de los usuarios, sus necesidades, gustos y preferencias, para ello se utilizó las fuentes de información como son la entrevista y la encuesta, instrumentos que permitieron determinar las condiciones de oferta y demanda; además se pretende analizar cuáles serán los requerimientos o necesidades de los turistas para ofrecer el nuevo servicio de hospedaje.

### **SERVICIO PRINCIPAL**

El servicio principal del establecimiento es ofrecer hospedaje a personas o turistas que ingresen a la ciudad y que requieran de una estadía o un descanso temporal.

El nuevo hostel contará con diferentes tipos de habitaciones como las que se menciona a continuación.

- **8 habitaciones individuales**
- **6 habitaciones dobles**
- **4 habitaciones triples**

El hostel contará con un total de 18 habitaciones que contendrán 32 plazas, para lo cual el diseño será de 4 plantas incluida la planta baja donde se instalará el personal administrativo y en las siguientes plantas se encontrarán las habitaciones. Todas las habitaciones del hostel contarán con los servicios básicos adecuados incluidos TV cable y Wifi.

### **SERVICIOS SUSTITUTOS**

En esta variable se analizó los servicios sustitutos próximos y lejanos. En los servicios sustitutos próximos se analizó los hostales como el hostel Ciudad de Piñas.

En los servicios lejanos se identificó los hoteles y casas de residencia que pueden sustituir el servicio de hospedaje en la ciudad de Piñas. En los cuales están los

siguientes: hotel Cattleya Real, hotel Las Orquídeas, Residencia Dumari, Casa Arassari y San Vicente De Paúl.

### MERCADO DEMANDANTE

El mercado principal para el estudio de factibilidad son todos los turistas que ingresan a la ciudad, cuya demanda para el año 2016 según los datos históricos de los diferentes centros de alojamiento fue de 5.200 turistas, calculando la tasa de crecimiento que es de 15,13%.

Primero se procedió a realizar el cálculo de la proyección de la población de acuerdo a la siguiente fórmula:

### PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

En donde:

Pf = Población final = ?

Po = Población inicial = 5.200

i = Tasa de crecimiento = 15,13%

n = número de años = 2

**Aplicación de la fórmula**

$$Pf = Po(1 + i)^n$$

$$Pf = 5.200(1 + 0,1513)^2$$

$$Pf = 6.893$$

La población proyectada para el año 2018 es de 6.893 turistas.

### CUADRO N° 37

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE TURISTAS QUE INGRESAN A LA CIUDAD DE PIÑAS.			
AÑOS DE VIDA ÚTIL	AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	POBLACIÓN TOTAL
0	2018	15,13%	6.893
1	2019	15,13%	7.936
2	2020	15,13%	9.137
3	2021	15,13%	10.519
4	2022	15,13%	12.111
5	2023	15,13%	13.943
6	2024	15,13%	16.052
7	2025	15,13%	18.481
8	2026	15,13%	21.277
9	2027	15,13%	24.497
10	2028	15,13%	28.203

**Fuente:** Entrevista – Pregunta N° 1

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

El propósito del análisis de la demanda es determinar y medir la participación del servicio en el mercado, para lo cual se ha basado en datos históricos proporcionados por los servicios de alojamiento existentes en la ciudad de Piñas. Además, se identificará cual es el tamaño de la demanda, la capacidad de utilización del servicio y el promedio de utilización de los usuarios.

### ➤ DEMANDA POTENCIAL.

En la demanda potencial se tomará en cuenta todo el mercado existente de turistas que visitan la ciudad de Piñas.

Para el cálculo de la demanda potencial primero se tomó la población proyectada de turistas, luego se multiplicó por el promedio de utilización al año por persona la misma que para el primer año es de 15.872 turistas y para el décimo año será de 56.406 turistas que utilizan de los servicios de alojamiento de la ciudad de Piñas.

CUADRO N° 38

CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL			
AÑOS	POBLACIÓN TOTAL DE TURISTAS	PROMEDIO DE VISITA POR PERSONA AL AÑO	DEMANDA POTENCIAL
	15,13%		
0	6.893	2	13.786
1	7.936	2	15.872
2	9.137	2	18.273
3	10.519	2	21.038
4	12.111	2	24.221
5	13.943	2	27.886
6	16.052	2	32.105
7	18.481	2	36.962
8	21.277	2	42.555
9	24.497	2	48.993
10	28.203	2	56.406

**Fuente:** Encuesta – Pregunta N° 2; Cuadro N° 7 y 37

**Elaboración:** Wilson Valarezo

➤ **DEMANDA REAL**

Para proceder con el cálculo de la demanda real se tomó el resultado de la pregunta N° 1 de la encuesta y el cuadro N° 6, la misma que dio un porcentaje del 87%, de las personas que utilizan del servicio de alojamiento cuando visitan la ciudad.

**CUADRO N° 39**

<b>CÁLCULO DE LA DEMANDA REAL</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
	<b>100%</b>	<b>87%</b>
0	13.786	11.999
1	15.872	13.814
2	18.273	15.904
3	21.038	18.311
4	24.221	21.081
5	27.886	24.271
6	32.105	27.943
7	36.962	32.171
8	42.555	37.038
9	48.993	42.642
10	56.406	49.094

**Fuente:** Encuesta – Pregunta N° 1—Cuadro N° 6

**Elaboración:** Wilson Valarezo

➤ **DEMANDA EFECTIVA**

La demanda efectiva es aquella que está conformada por todas las personas que están en las condiciones y dispuestas a utilizar del nuevo servicio de hospedaje. Para el cálculo de la demanda efectiva se tomó el resultado de la pregunta N° 20 de la encuesta y los resultados del cuadro N° 27 la misma que arrojó un resultado del 97% de los turistas que si utilizarían del nuevo servicio de hospedaje en caso de ejecutarse el proyecto.

**CUADRO N° 40**

<b>CÁLCULO DE LA DEMANDA EFECTIVA</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA REAL</b>	<b>DEMANDANTES EFECTIVOS</b>
	<b>100%</b>	<b>97%</b>
0	11.999	11.630
1	13.814	13.390

**Fuente:** Encuesta – Pregunta N° 20—Cuadro N° 27

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## ➤ DEMANDA PROYECTADA

A continuación, se realiza el cálculo de la demanda proyectada utilizando la fórmula de la proyección de la demanda, con la tasa de crecimiento que es del 15,13%.

CUADRO N° 41

DEMANDA PROYECTADA	
AÑOS	DEMANDA PROYECTADA
	15,13%
0	11.630
1	13.390
2	15.416
3	17.748
4	20.434
5	23.525
6	27.085
7	31.183
8	35.901
9	41.332
10	47.586

*Fuente:* Cuadro N° 40

*Elaboración:* Wilson Valarezo

## PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

En donde:

$Df =$  Demanda final =?

$Do =$  Demanda inicial = 10.739

$i =$  Tasa de crecimiento = 15,13%

$n =$  número de años = 10

## APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$Df = Do(1 + i)^n$$

$$Df = 11.630(1 + 0,1513)^{10}$$

$$Df = 47.586 \text{ Personas}$$

La demanda proyectada para el año 2028 es de 47.586 turistas que ingresarán a la ciudad y utilizarán del servicio de hospedaje.

## ESTUDIO DE LA OFERTA

En el siguiente estudio de factibilidad la oferta está conformada por todos los diferentes centros de hospedaje existentes en la ciudad de Piñas los mismos que satisfacen las necesidades del mercado de turistas existentes en la ciudad, en las

cuales están hoteles, hostales y casas de residencia, lo mismos que se mencionan a continuación, datos que fueron recopilados de los mismos lugares de alojamiento.

**CUADRO N° 42**

<b>SERVICIOS DE HOSPEDAJE</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>HABITACIONES</b>	<b>PLAZAS</b>
Hotel Cattleya Real	21	58
Hostal Ciudad de Piñas	18	38
Hotel las Orquídeas	20	40
Residencial Dumari	8	12
Casa Arassarí	11	11
San Vicente De Paúl	7	22
<b>TOTAL</b>	<b>85</b>	<b>181</b>

**Fuente:** Entrevista

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

De acuerdo a los resultados de la investigación de la entrevista en la pregunta N° 1. Se calculó un promedio de 4.222 personas que se hospedaron por año según los 6 establecimientos hoteleros, este dato fue calculado de acuerdo a los últimos 5 años que se hospedaron en los diferentes centros de alojamiento.

### **OFERTA**

Para determinar la oferta se utilizó el promedio de personas hospedadas en los últimos 5 años (4.222) de los diferentes centros de alojamiento de la ciudad de Piñas.

**CUADRO N° 43**

<b>OFERTA</b>	
<b>AÑO</b>	<b>OFERTA</b>
1	4.222

**Fuente:** Entrevista-Investigación directa

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### **BALANCE DEMANDA-OFERTA (Demanda Insatisfecha).**

Después de haber conocido la demanda proyectada y la oferta, se procedió a determinar la cantidad que se necesita cubrir en el mercado, que es conocida en la investigación como demanda insatisfecha, para lo cual se establece la

comparación entre demanda proyectada y oferta dando como resultado demanda insatisfecha.

**CUADRO N° 44**

<b>BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA (Demanda Insatisfecha)</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
1	13.390	4.222	9.168
2	15.416	4.222	11.194
3	17.748	4.222	13.526
4	20.434	4.222	16.212
5	23.525	4.222	19.303
6	27.085	4.222	22.863
7	31.183	4.222	26.961
8	35.901	4.222	31.679
9	41.332	4.222	37.110
10	47.586	4.222	43.364

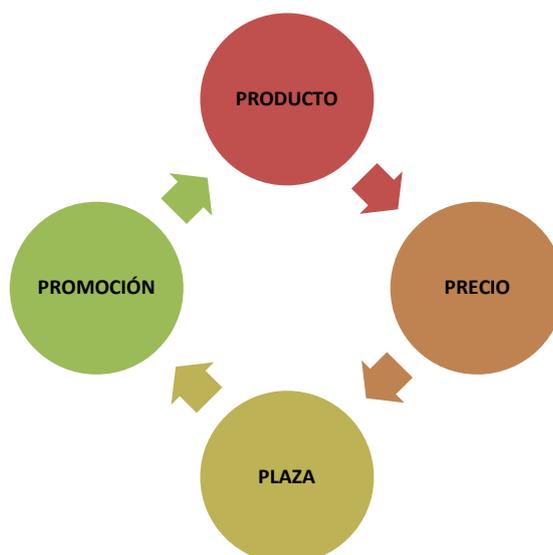
**Fuente:** Cuadro N° 41--43

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO**

La comercialización es un proceso que hace posible que el productor pueda vender el servicio al usuario, para lograrlo se ha basado en cuatro aspectos fundamentales como son:

**GRAFICO N° 29**



### **PRODUCTO O SERVICIO**

En este caso el servicio que ofrecerá el hostel es el hospedaje temporal a turistas nacionales o extranjeros que realicen viajes y que requieran del servicio de estadía

temporal. Se pretende brindar un servicio excelente con una atención que satisfaga las expectativas del usuario y así diferenciarse de la competencia, esto se logrará capacitando al personal que laborará en la empresa y además se contará con instalaciones físicas adecuadas. El Hostal ofrecerá tres tipos de habitaciones:

- **Individual:** Contará con 8 habitaciones ideales para quienes desean hospedarse solos con espacio y comodidad suficiente a un precio accesible. En las habitaciones individuales se encontrará una cama adornada con dos veladores y dos apliques de cama con luz led decorativas además cada una de sus ventanas tendrá su respectiva cortina.

**GRÁFICO N° 30**



- **Dobles:** Se planificará un espacio adecuado para 6 habitaciones, las mismas que contarán con 2 camas independientes y cómodas con sus respectivos veladores, lámparas de iluminación, el piso contendrá alfombra y cada ventana sus respectivas cortinas.

**GRÁFICO N° 31**



- **Triples:** Existirán 4 habitaciones con tres camas, una independiente y una litera. Cada una de estas habitaciones serán perfectas para los que deseen hospedarse con sus amigos, familiares o compañeros de trabajo ofreciendo mayor espacio.

**GRÁFICO N° 32**



Todas las habitaciones contarán con baño privado y todos los servicios básicos incluidos TV CABLE y zona Wifi.

### **PRESENTACIÓN DEL SERVICIO.**

El hostel ofrecerá comodidad, tranquilidad, relajación y seguridad a sus huéspedes, ofreciéndole un gimnasio básico un parqueadero vehicular privado donde el usuario se sienta seguro de su vehículo y así lograr su fidelidad.

### **Estrategias**

- Ofrecer servicio de parqueadero las 24 horas
- Implementar un servicio de cafetería en el mismo centro de hospedaje.
- Implementar un gimnasio básico
- La ubicación será en un lugar donde existe mayor circulación de personas dado que aquí se encuentra el estadio de la Liga cantonal de Piñas, el centro comercial, la agencia de la cooperativa JEP y la vía principal que es la avenida a la costa debidamente pavimentada siendo de primer orden.

### **PRECIO**

Para establecer el precio de cada habitación se tomará en cuenta los precios promedios calculados de la competencia en la pregunta N° 4 de la entrevista y en los cuadros N° 33 y 34; y los costos que incurren al momento de la elaboración y ejecución del proyecto de inversión, entonces según el cálculo de los costos el precio de venta del servicio al público es de \$ 20,00. Para que el hostel sea utilizado por los usuarios es necesario ofrecerles una muy buena atención a

precios accesibles por habitación. De esta forma se pretende trabajar con precios competitivos en el mercado.

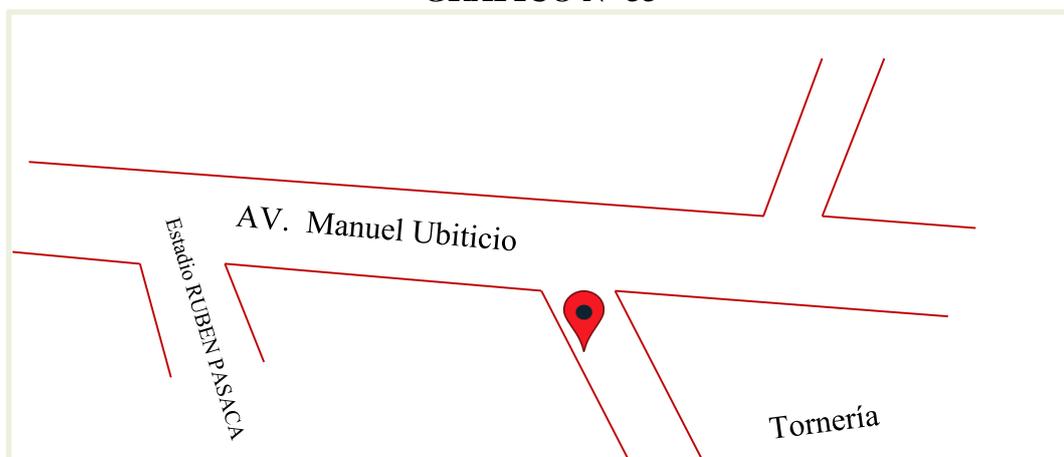
### **Estrategias**

- El precio por habitación no superará el de la competencia.
- Se permitirá la entrada de niños gratis hasta los 7 años de edad con el objetivo de fidelizar a los usuarios que utilizan de este servicio de hospedaje.
- El huésped tendrá la oportunidad de salir hasta las 14 horas es decir dos horas posteriores a la hora normal de salida.
- Se diseñará habitaciones especiales para personas con discapacidad.
- En las épocas de feriado y temporada alta se ofrecerá precios especiales disminuyendo hasta el 20% por habitación.

### **PLAZA**

La plaza del hostel será la ciudad de Piñas, donde su mercado serán todos los turistas y personas que utilicen del servicio de hospedaje temporal, que sean mayores de 18 años de edad. A continuación, el croquis del lugar específico en donde se instalará el hostel, lugar que ha sido escogido por su gran concurrencia de gente gracias a que se encuentra el estadio de liga cantonal de Piñas, el nuevo centro comercial, la agencia de la cooperativa JEP y su vía de acceso es la avenida principal a la costa y además este sector carece de lugares de hospedaje.

**GRÁFICO N° 33**



**Fuente:** Google Maps

**Elaboración:** Wilson Valarezo

**Ubicación:** El hostel “Orquídea Sur” se encontrará ubicado en la ciudad de Piñas en la ciudadela VAL PARAISO, entre la AV. Manuel Ubiticio Gallardo, junto al estadio RUBEN PASACA, siendo un sector de mayor circulación de gente y seguro.

### **Estrategias**

- La empresa realizará su comercialización de manera directa es decir desde el productor al usuario final.
- Su ubicación será en un lugar estratégico es decir será en una área muy concurrida de gente esto es gracias a que se encuentra el estadio de liga cantonal de Piñas, el centro comercial, la cooperativa JEP y la vía principal es la avenida a la costa estando debidamente pavimentada y además no existe competencia directa.
- El hostel contará con habitaciones diseñadas para personas con discapacidad.

### **EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN SERÁ DEL SERVICIO – USUARIO FINAL.**

- **Canal directo**



### **PROMOCIÓN**

Luego de realizar los estudios previos para definir el mercado objetivo, se debe promocionar el “HOSTAL ORQUIDEA SUR”, ya que será a través de este medio donde se buscará informar y persuadir a los usuarios para que hagan uso del hospedaje, siendo este un factor importante dentro del sostenimiento y crecimiento del nuevo servicio,

Por lo general las personas desconocen de la existencia de las nuevas empresas, por lo que se buscará diversas estrategias para introducir el nuevo servicio en el

mercado. Las estrategias a utilizar serán los medios de comunicación que son más utilizados por los usuarios según los datos de las encuestas aplicadas a los turistas, por las cuales se pretende realizar la publicidad.

#### NOMBRE DEL HOSTAL.

*Hostal Orquídea Sur.*

Este nombre se lo escogió debido al sin número de orquídeas que existen en la ciudad de Piñas y porque se encontrará al sur de la misma ciudad.

#### LOGOTIPO

El logotipo que identificará y diferenciará al hostal de la competencia será el siguiente.



#### ESLOGAN

El eslogan del servicio de hospedaje será el siguiente:

*“El mejor lugar para consentir tus sueños”*

#### Estrategias

- Se realizará cuñas radiales a través de los medios más sintonizadas por las personas encuestadas en las cuales están las siguientes: radio canela (CORP) de la ciudad de Cuenca, radio GAVIOTA de Machala y radio FUEGO de la ciudad de Guayaquil y los horarios a transmitir serán durante la mañana y el medio día que son los sintonizados con mayor frecuencia de acuerdo a los resultados arrojados.

## FORMATO DEL ANUNCIO PUBLICITARIO RADIAL

- ✓ Tendrá una duración de 40 segundos
- ✓ Estará compuesto por la información más relevante del hostel sobre sus servicios que ofrecerá, su ubicación, sus datos y forma de contacto.

En su vista a piñas, venga al hostel Orquídea Sur, podrá disfrutar de una gran variedad de actividades y servicios; disfrute de las confortables habitaciones individuales, dobles y triples diseñadas para su comodidad. El hostel **“Orquídea Sur”** se encontrará ubicado en la ciudad de Piñas en la ciudadela VAL PARAISO, entre la AV. Manuel Ubiticio Gallardo, junto al estadio RUBEN PASACA.  
Teléfono: 0967394921-0992393955

- Se realizará publicaciones por la prensa escrita de mayor circulación y utilización, para este medio se ha escogido la HORA, en el cual se realizarán publicaciones dos veces por semana.

## FORMATO DE PUBLICACIÓN POR LA PRENSA ESCRITA



El hostel **“Orquídea Sur”** se encontrará ubicado al sur de la ciudad de Piñas en la ciudadela VAL PARAISO, entre la AV. Manuel Ubiticio Gallardo, junto al estadio RUBEN PASACA y el centro comercial.

- El hostel dará a conocer sus servicios utilizando una imagen corporativa que permitirá promocionar al hostel a través de medios digitales tradicionales.

## FORMATO DE IMAGEN CORPORATIVA

### GRÁFICO N° 34



- ✓ Esta imagen corporativa muestra una fusión de colores ecológicos.
- ✓ La marca se muestra en diferentes tipos de colores, iniciando con un color verde ecológico, el blanco que hace que se crea un tono más elegante y el azul que permita dar un tono natural.
- ✓ El objetivo de crear esta imagen es para marcar la diferencia frente a la competencia y así llamar la atención a los turistas que ingresen a la ciudad y se interesen por hacer uso del servicio de hospedaje ofrecido.
- ✓ Se busca generar un impacto positivo y de unión con los usuarios, de manera que se sientan identificados con los valores de marca
- La página que se utilizará para dar a conocer el hostal será el *fanpage* en *Facebook*, dado que por este medio accede la mayoría de las personas encuestadas. El link de la página de Facebook es la siguiente:

## PERFIL DE LA PÁGINA DE FACEBOOK

The screenshot shows the Facebook profile page for 'Hostal Orquídea Sur'. At the top, there is a search bar with the text 'Hostal Orquídea Sur' and a search icon. To the right, there are navigation icons for 'Hostal', 'Inicio', and other settings. The main header area features a large cover photo of a street scene in a town, with a smaller photo of a hotel room below it. The name 'Hostal Orquídea Sur' is prominently displayed in the center of the cover photo. Below the name, there are buttons for 'Actualizar información', 'Registro de actividad', and a menu icon. The navigation menu includes 'Biografía', 'Información', 'Amigos 234', 'Fotos', and 'Más'. Below the navigation menu, there is a section for '1 elemento para revisar' and options to 'Realizar publicación', 'Foto/video', 'Video en directo', and 'Acontecimiento importante'. The main content area is divided into sections: 'Presentación' with options to add temporary data, information, and links; 'Fotos' with a grid of images; and 'Amigos - 234' with a list of friends and their recent activity. A post from 'Hostal Orquídea Sur' is visible, showing a photo of the town street. At the bottom, there are interaction buttons for 'Comentar', 'Compartir', and 'Chat (37)'. A URL is visible at the bottom of the page: <https://www.facebook.com/photo.php?fbid=22054865429184&set=a:22054865429179;1073741828;100034221513358&type=3>

The screenshot shows the Facebook page settings for 'Hostal Orquídea Sur'. At the top, there is a search bar with the text 'Hostal Orquídea Sur' and a search icon. To the right, there are navigation icons for 'Hostal', 'Inicio', and other settings. The main header area features a large cover photo of a street scene in a town, with a smaller photo of a hotel room below it. The name 'Hostal Orquídea Sur' is prominently displayed in the center of the cover photo. Below the name, there are buttons for 'Me gusta', 'Seguir', 'Compartir', and a menu icon. To the right, there is a button for 'Enviar mensaje'. The main content area is divided into sections: 'Página' with options for 'Bandeja de entrada', 'Notificaciones', 'Estadísticas', 'Herramientas de publicación', 'Configuración', and 'Ayuda'; 'Información' with options to 'Editar información'; 'GENERAL' with fields for 'Categoría', 'Nombre', and 'Nombre de usuario'; and 'HISTORIA' with a photo of the logo. At the bottom, there are interaction buttons for 'Chat (19)'. A taskbar is visible at the bottom of the page, showing various application icons and the system clock.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

Una vez finalizado el estudio de mercado, se procedió con el estudio técnico para identificar los equipos, la maquinaria, mano de obra, materias primas, ingeniería del proyecto y las instalaciones necesarias, determinando el tamaño que comprende la capacidad instalada y la capacidad utilizada y la localización óptima de la planta que tiene que ver con la Macro y Micro localización, es decir consiste en hacer un análisis para seleccionar el lugar adecuado para instalar el nuevo servicio.

## **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

El tamaño y localización de una empresa es fundamental dentro de un estudio ya que determinará el éxito o fracaso del mismo, por ello se debe ubicar un lugar estratégico que se establecerá de acuerdo a la necesidad del mercado.

## **TAMAÑO DEL PROYECTO**

El tamaño del proyecto es importante ya que es aquí en donde se dará a conocer el número de personas que se pueden alojar en dicho establecimiento. Por lo tanto, se determinó la capacidad que tiene el hostel que es de 6.989 turistas trabajando en un 60% para cubrir una parte de la demanda insatisfecha que es de 9.168 personas existentes en el mercado para el primer año.

## **CAPACIDAD INSTALADA**

La capacidad instalada permitió conocer la cantidad de demanda que el hostel cubrirá al trabajar al máximo en un periodo de tiempo específico.

El hostel contará con 8 habitaciones individuales, 6 dobles y 4 triples que vendría a conformar 32 plazas. Entonces se podrá decir que el hostel tendrá una capacidad de alojar a 32 personas al día, a la semana 224 y anualmente (52 semanas) 11.648 personas como máximo. Como se explica en el siguiente cuadro:

- **32 Personas/Día. x 7 Días/Semana = 224 Personas/Semana**
- **224 Personas/Semana x 52 Semanas/Año = 11.648 Personas/Año**

**CUADRO N° 45**

<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>				
<b>TIPO DE HABITACIÓN</b>	<b>NÚMERO DE HABITACIONES</b>	<b>CAPACIDAD DIARIA</b>	<b>CAPACIDAD A LA SEMANA</b>	<b>CAPACIDAD AL AÑO</b>
Individual	8	8	56	2.912
Doble	6	12	84	4.368
Triple	4	12	84	4.368
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>32</b>	<b>224</b>	<b>11.648</b>

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### **CAPACIDAD UTILIZADA**

Para que la empresa tenga mayor rentabilidad y aproveche eficientemente sus recursos se utilizará la misma capacidad instalada con las 32 plazas, es decir se atenderá las 24 horas del día, los 7 días a la semana y las 52 semanas al año.

Hasta lograr la aceptación del nuevo servicio por parte de los turistas se pretende trabajar con un 60% de la capacidad instalada para el primer año y para el décimo año alcanzar el 100% de su capacidad. El 100% se alcanzará en ocasiones especiales como en feriados o en ciertos meses de temporada alta. Como se especifica en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 46**

<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>			
<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>% DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>
1	11.648	60%	6.989
2	11.648	65%	7.571
3	11.648	70%	8.154
4	11.648	75%	8.736
5	11.648	80%	9.318
6	11.648	85%	9.901
7	11.648	90%	10.483
8	11.648	95%	11.066
9	11.648	100%	11.648
10	11.648	100%	11.648

**Fuente:** Cuadro N° 48-49

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## PARTICIPACIÓN DEL SERVICIO EN EL MERCADO

Para determinar la participación del mercado se estableció la relación de la demanda insatisfecha con la capacidad utilizada que el nuevo hostel pretende trabajar, entonces se tiene que para el primer año cubrirá el mercado en un porcentaje del 76.23%.

**Cuadro N° 47**

<b>PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>% DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO</b>
1	9.168	6.989	76,23%
2	11.194	7.571	67,64%
3	13.526	8.154	60,28%
4	16.212	8.736	53,89%
5	19.303	9.318	48,27%
6	22.863	9.901	43,31%
7	26.961	10.483	38,88%
8	31.679	11.066	34,93%
9	37.110	11.648	31,39%
10	43.364	11.648	26,86%

**Fuente:** Cuadro N° 49-51

**Elaboración:** Wilson Valarezo

Para determinar el porcentaje de participación en el mercado del hostel, se utilizó la regla de tres simple, que es la siguiente:

$$\frac{9.168}{6.989} \times \frac{100\%}{x}$$
$$x = \frac{6.989 * 100\%}{9.168}$$
$$x = \frac{698.900}{9.168}$$
$$x = 76,23\%$$

## CAPACIDAD FINANCIERA

Para poner en marcha el proyecto se financiará en dos fuentes económicas la primera será capital propio que se dará por el aporte del accionista del proyecto y la segunda a través de un préstamo a una entidad financiera.

Para determinar el monto que aportarán los socios del proyecto se utilizó un porcentaje del presupuesto total de la inversión que en este caso será del 51% y el 49% será financiado directamente por BanEcuador a una tasa de interés del 15% a 10 años plazo.

### **CAPACIDAD ADMINISTRATIVA**

Para el desempeño eficiente, eficaz y productivo del Hostal se contará con profesionales con conocimiento y experiencia en las siguientes puestos, departamento de gerencia donde el gerente será el encargado de administrar y controlar a todos los empleados del hostal; para el buen manejo de los ingresos y egresos de caja se contará con un departamento de contabilidad donde se encontrará una contadora.-secretaria; dentro del departamento operativo se necesitará de los siguientes servicios, en el servicio de hospedaje se necesita la ayuda de tres recepcionista que laborarán a tres turnos rotativos, una camarera, una encargada de la lavandería, secado y planchado y un botones o guardia que será quien vigile las instalaciones del hostal.

### **LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

La localización del Hostal para la prestación de servicios de hospedaje temporal será en un lugar estratégico, que en este caso será al sur de la ciudad de Piñas.

Para conocer la mejor ubicación se ha procedido a determinar los factores de localización, la Macro localización y la Micro localización.

### **FACTORES DE LOCALIZACIÓN**

En este aspecto, se debe analizar cuál es el sitio idóneo para ejecutar el nuevo proyecto, para esto se analizó los factores que intervienen directamente para la prestación del servicio y que permitan determinar la localización, en los cuales se tiene los siguientes:

#### **➤ Mano de obra**

Este factor es indispensable en la selección de la ubicación del hostal, ya que se trata del talento humano, por lo tanto, se seleccionará personal capacitado y con

experiencia para prestar el servicio de una manera eficaz y eficiente a los usuarios que requieran del hospedaje.

### ➤ **Transporte**

Al seleccionar un lugar estratégico para la ubicación del hostel es importante tomar en cuenta el acceso de la vía hacia el hostel, evitando el mayor costo de transporte posible que tendrán que utilizar los usuarios hasta llegar a las instalaciones del nuevo servicio de hospedaje, además también se tomó en cuenta el abastecimiento de las provisiones para el funcionamiento adecuado del hostel.

### ➤ **Servicios Básicos**

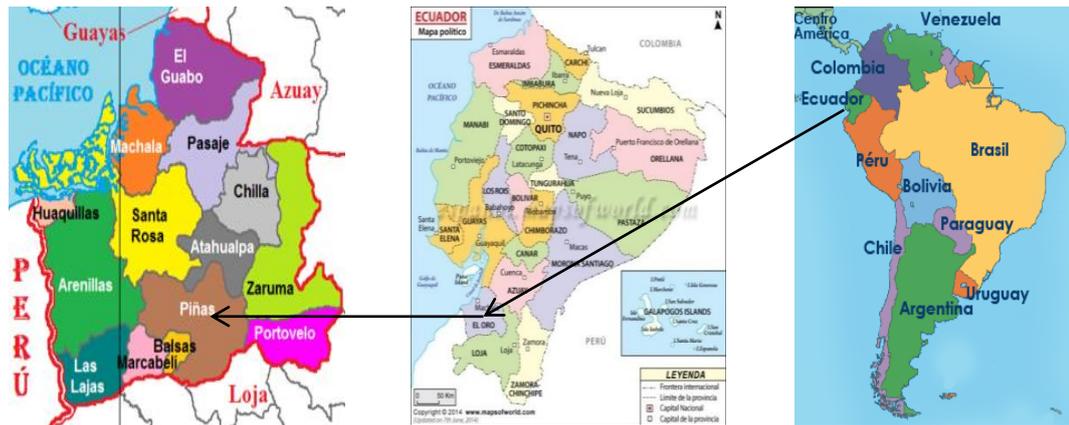
Los servicios básicos son indispensables para el buen funcionamiento de una empresa ya que es el recurso más utilizado por sus usuarios.

- a) **Agua potable.** Es el elemento necesario y primordial en la prestación del servicio, puesto que es el más utilizado dentro del mismo, pero gracias a que la ciudad de Piñas cuenta con una gran fuente de agua potable y natural siendo ideal para los requerimientos del servicio de hospedaje.
- b) **Energía eléctrica.** De igual manera la ciudad cuenta con energía eléctrica proporcionada por la Corporación Nacional de Electricidad (CNEL) Unidad de Negocio EL ORO.
- c) **Alcantarillado.** Toda la ciudad urbana cuenta con el alcantarillado adecuado para evitar la contaminación a través de las aguas residuales.
- d) **Teléfono.** Este servicio cubre toda la ciudad de Piñas permitiendo mantener una comunicación rápida entre toda la población.

## MACROLOCALIZACIÓN

La Macro localización en la cual se instalará el hostel será al sur del continente americano, el país Ecuador, en la provincia de EL ORO y el cantón Piñas, como se dará a conocer en el siguiente gráfico.

GRÁFICO N° 35



*Fuente: Google Maps*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## MICROLOCALIZACIÓN

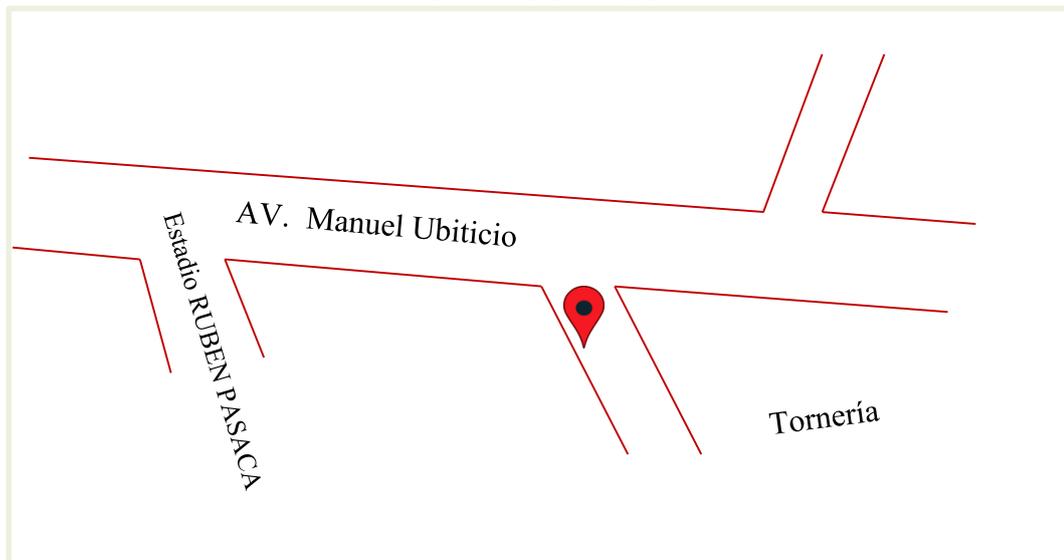
Piñas es un cantón de la provincia de EL ORO que se encuentra al suroeste de Ecuador limita al Norte con el cantón Atahualpa y Santa Rosa; al sur con la provincia de Loja; al este con Portovelo y Zaruma y al oeste con los cantones Balsas, Marcabeli y Arenillas. A través del estudio permitió seleccionar a la ciudad de Piñas para la instalación del hostel esta idea se dio debido a su crecimiento de demanda de turistas que ingresan a visitar los lugares turísticos.

Sus actividades son principalmente comerciales y turísticas, posee una reserva ecológica, balnearios, gran diversidad de flora y fauna, su clima es templado y húmedo, siendo variado: pudiendo en algunas zonas bajas estar despejado y caluroso; más en zonas altas, nublado y fresco; va aproximadamente de los 16 a 32°C con una humedad media de 71,5%, la velocidad del viento promedio es de 5,6 m/s y su altura media sobre el nivel del mar es de 980 m.

El lugar de Piñas que se ha seleccionado para la ubicación del proyecto es la ciudadela VAL PARAISO entre la AV. Manuel Ubiticio Gallardo, junto al estadio RUBEN PASACA.

### **CROQUIS DE LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA DONDE SE PRESTARÁ EL SERVICIO DE HOSPEDAJE.**

**GRÁFICO N° 36**



*Fuente: Google Maps*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### **DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

La distribución de la planta tendrá será una construcción de 130 metros cuadrados es decir tendrá 13 metros de ancho por 10 metros de largo.

**En la planta baja se encuentran las siguientes áreas:**

✓ **Área Administrativa**

El área administrativa se encontrará distribuida en gerencia, recepción, secretaría-contabilidad, y un baño para el personal.

✓ **Área de Lavandería**

En esta área se realizará el lavado de colchas, sábanas edredones, toallas de baño, etc. Para este servicio se contará con una lavadora que estará a cargo de una

lavandera, que será quien se encargue de clasificar las prendas para luego llevar al área del secado y planchado.

✓ **Área de Secado-Planchado**

En esta área se encuentra el secado y planchado de las prendas, para esto se contará con una secadora, para luego ser distribuidas a cada habitación según corresponda.

**En las siguientes plantas se encontrarán las habitaciones distribuidas de la siguiente manera:**

✓ **Área de Hospedaje**

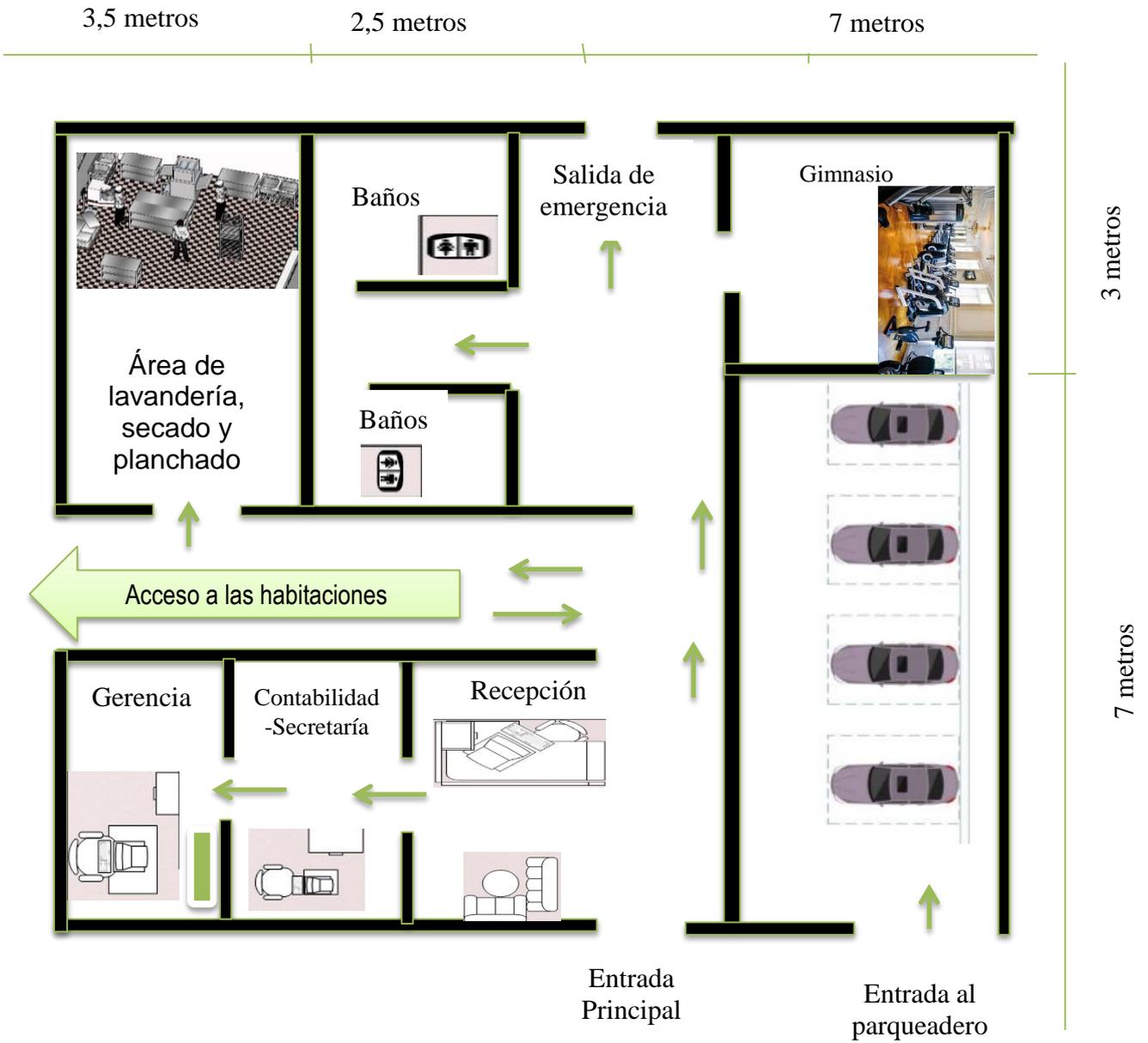
El hostel contará con 18 habitaciones las mismas que estarán distribuidas en 8 habitaciones individuales que se encontrarán en la primera planta, 6 habitaciones dobles que estarán en la segunda planta, y 4 habitaciones triples que estarán en la tercera planta, en total contará con 32 plazas para ofrecer hospedaje temporal a turistas que requieran de este servicio.

**INFRAESTRUCTURA FÍSICA**

La infraestructura se relaciona con la parte física del hostel se la realizó considerando un orden para brindar seguridad al personal y al usuario, se distribuyó una parte del área para el departamento administrativo y la otra parte para las habitaciones para la prestación del servicio de hospedaje.

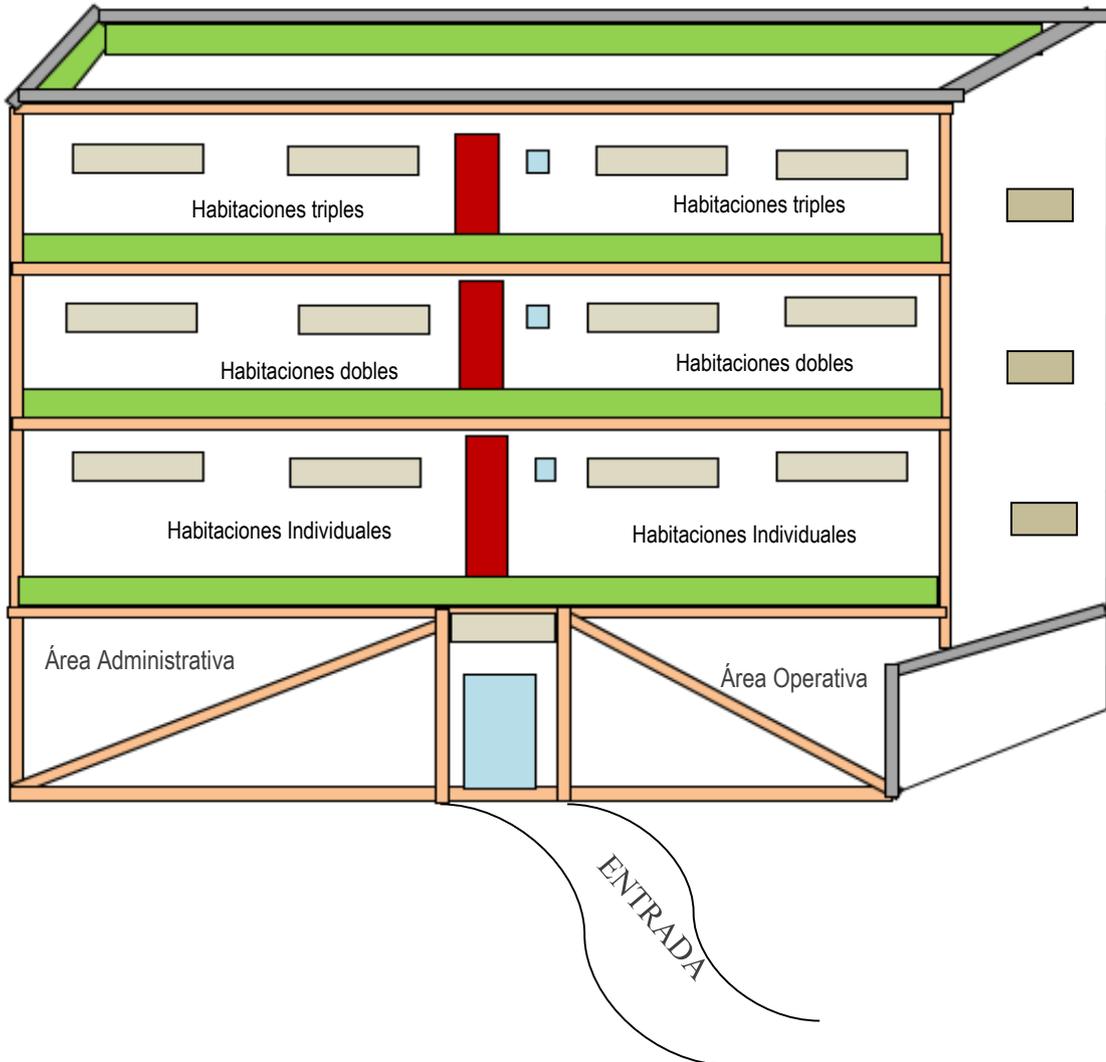
# DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

## GRÁFICO N° 37



## EDIFICIO PARA LAS HABITACIONES

GRÁFICO N° 38



CUADRO N° 48

Especificaciones de las habitaciones	
Número de habitaciones	Metros cuadrados(m <sup>2</sup> )
8 habitaciones individuales	3m de ancho por 3m de largo c/u
6 habitaciones dobles	4m de ancho por 4m de largo c/u
4 habitaciones triples	6m de ancho por 4 de largo c/u

*Fuente: Investigación*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

La ingeniería del proyecto es la etapa en la que se define el proceso del servicio, lugar de instalaciones, funcionamiento del proyecto, entre otros.

## **PROCESO DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE**

La función del hostel es ofrecer alojamiento temporal al usuario, el mismo que elegirá el servicio que desee, para esto se contará con una persona encargada de recepción que será quien proporcionará la información adecuada ya sea en gustos, preferencias, tiempo de estadía y forma de pago.

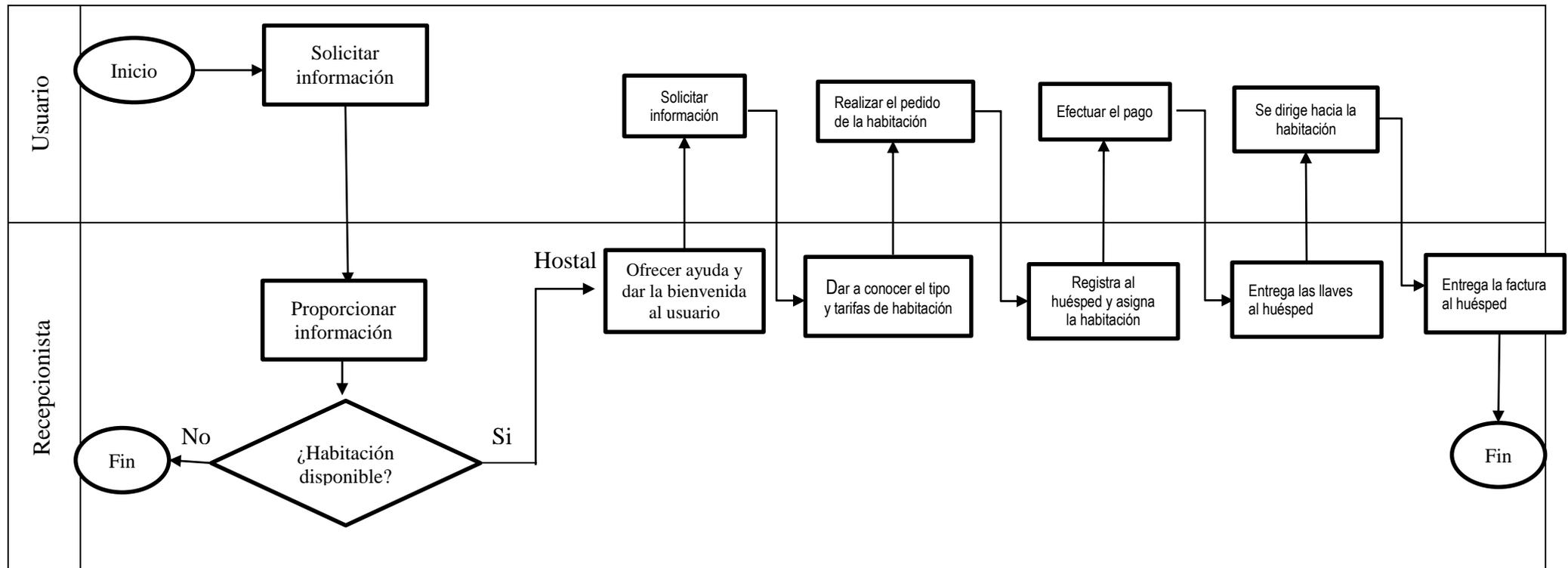
El usuario tendrá la oportunidad de ponerse en contacto con el hostel de dos formas, por vía telefónica o personalmente al momento de ingresar a las instalaciones del hostel. Si el usuario desea comunicarse con el recepcionista por vía telefónica, este tendrá la obligación de proporcionarle todos los datos personales y formas de pago a la recepcionista, quien se encargará de registrarlo electrónicamente, en el momento que se realice el depósito se procederá a efectuar la reservación de la habitación requerida por el usuario, y al momento que ya ingresé el usuario este tendrá que cancelar valores faltantes y se entregará la factura correspondiente.

## **DESCRIPCIÓN DEL PROCESO**

- 1. Ofrecer ayuda y dar la bienvenida al usuario.** Este punto corresponde al recepcionista quien atenderá amablemente al usuario manifestándole los servicios que dispone el hostel.
- 2. Solicitar información.** El huésped o usuario se presenta ante el recepcionista y solicita la información que el necesite.
- 3. Dar a conocer el tipo y las tarifas de las habitaciones.** El recepcionista manifiesta al huésped el costo de cada una de las habitaciones disponibles.
- 4. Realizar el pedido de la habitación.** El usuario hace el pedido de la habitación que él requiere para el día fecha y hora.

5. **Registrar al huésped y asigna la habitación.** El recepcionista hace el registro del huésped y asigna el número de habitación que ocupará el usuario.
6. **Realizar el pago.** El huésped cancela el pago por la habitación que solicito en efectivo.
7. **Entregar las llaves al huésped.** El recepcionista le entrega las, llaves y demás accesorios al huésped.
8. **Entregar la factura al huésped.** El recepcionista le hace entrega de la factura al usuario.

### FLUJOGRAMA DE PROCESO PARA EL SERVICIO DE HOSPEDAJE.



**Diagrama de un proceso de prestación del servicio que dura 14 minutos.**

					
<b>Operación:</b> Prestación del servicio de hospedaje			<b>Resumen:</b> Flujograma de un proceso de servicio que dura 14 minutos		
<b>Servicio:</b> Hostal (Hospedaje temporal)			●	Operación	
			➡	Trasporte	
			⬇	Demora	
			▼	Almacenamiento	
			■	Inspección	
N°	Tiempo empleado	SIMBOLOGÍA			Descripción de Actividades
1	2 minutos	●	➡		<b>Recepcionista:</b> Ofrecer ayuda y da la bienvenida al usuario
2	3 minutos			➡	<b>Usuario:</b> Solicitar información
3	2 minutos	●	⬇		<b>Recepcionista:</b> Dar a conocer tipo y tarifas de habitación
4	1 minuto	●	➡		<b>Usuario:</b> Realizar el pedido de la habitación
5	2 minutos			➡	<b>Recepcionista:</b> Registrar al huésped y asigna la habitación
6	1 minuto	●	⬇		<b>Usuario:</b> Realizar el pago
7	2 minutos	●	⬇		<b>Recepcionista:</b> Entregar las llaves al huésped
8	1 minuto	●	⬇		<b>Recepcionista:</b> Entregar la factura al huésped
<b>TOTAL</b>	<b>14 minutos</b>				

**COMPONENTES TECNOLÓGICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE.**

**MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE.**

Son todos los equipos y maquinarias que se utilizarán para prestar el servicio de hospedaje adecuado a los usuarios.

**CUADRO N° 49**

<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>MAQUINARIA</b>	<b>ESPECIFICACIONES TÉCNICAS</b>
<b>1</b>	<p><b>LAVADORA</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca: LG</li> <li>• Color: blanca</li> <li>• Costo \$ 500 dólares</li> <li>• Sistema de lavado wobble</li> <li>• Carga de lavado 16 kg</li> <li>• Tambor de diamante de 2° generación</li> <li>• Tapa de cierre fácil con vidrio templado</li> <li>• 9 programas de lavado</li> <li>• 5 niveles de agua</li> <li>• 2 filtros de pelusas Magic filter</li> <li>• Velocidad de centrifugado 720 (RPM)</li> <li>• Seguro para niños</li> <li>• Función reinicio automático</li> </ul>
<b>1</b>	<p><b>SECADORA</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca: LG</li> <li>• Color: blanca</li> <li>• Costo \$ 500 dólares</li> <li>• Capacidad de secado de 18 kg</li> </ul>

18	<p style="text-align: center;"><b>TELEVISORES</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Marca: LG</i></li> <li>• <i>Costo \$ 350 dólares</i></li> <li>• <i>De 32 pulgadas</i></li> <li>• <i>Pantalla plana</i></li> </ul>
18	<p style="text-align: center;"><b>SOPORTE DE TELEVISOR</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Costo: 15 dólares</i></li> <li>• <i>Soporte de pared fijo</i></li> <li>• <i>Para plasma de 14-42 pulgadas</i></li> </ul>
1	<p style="text-align: center;"><b>ASPIRADORA</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Costo: 200 dólares</i></li> <li>• <i>Modelo EASY2</i></li> <li>• <i>Potencia 1800 watts</i></li> <li>• <i>Color negro</i></li> <li>• <i>Tanque con capacidad de 1,6 litros</i></li> <li>• <i>Boquillas Dust Pro con sellado que impide la pérdida de succión</i></li> <li>• <i>Boquilla turbo limpio especial</i></li> <li>• <i>Ruedas de goma no rayan ni marcar el suelo</i></li> <li>• <i>Enrollador de cable eléctrico</i></li> <li>• <i>Alcance de hasta 5,5 metros</i></li> </ul>

**Fuente:** Investigación--Varios

**Elaboración:** Wilson Valarezo

**CUADRO N° 50**

**MENAJE PARA LAS HABITACIONES**

<b>CANTIDAD</b>	<b>MATERIALES</b>	<b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b>
<b>24</b>	<p align="center"><b>COLCHÓN DE 2 PLAZAS</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo: \$ 150 dólares</li> <li>• Marca chaide y chaide</li> <li>• Medidas de dos plazas</li> </ul>
<b>8</b>	<p align="center"><b>COLCHON PLAZA Y MEDIA</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo \$ 60 dólares</li> <li>• Marca chaide y chaide</li> <li>• Medias de plaza y media</li> </ul>
<b>40 juegos</b>	<p align="center"><b>SABANAS DE 2 PLAZAS</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo \$ 20 dólares</li> <li>• Sabanas de algodón de 2 plazas</li> </ul>
<b>12 juegos</b>	<p align="center"><b>SABANAS DE PLAZA Y MEDIA</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo \$ 15 dólares</li> <li>• Sabas de algodón de plaza y media</li> </ul>
<b>28</b>	<p align="center"><b>COLCHAS DE DOS PLAZAS</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo \$ 30 dólares</li> <li>• Colcha coreana de dos plazas</li> </ul>

8	<p><b>COLCHAS DE PLAZA Y MEDIA</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo \$ 20 dólares</li> <li>• Cochas de plaza y media</li> </ul>
64	<p><b>ALMOHADAS</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo \$ 4 dólares</li> <li>• Almohada de plumón</li> </ul>
40	<p><b>TOALLAS DE BAÑO</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo \$ 20 dólares</li> <li>• Toalla grande de baño de algodón</li> </ul>
24	<p><b>CAMA DE 2 PLAZAS</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo: \$ 150 dólares</li> <li>• Cama de madera de pino</li> <li>• Medidas: de dos plazas, de largo tendrá 1,90 m, de ancho 1,40 m y de altura 30 cm</li> </ul>
4	<p><b>CAMA LITERA PLAZA Y MEDIA</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo \$ 100 dólares</li> <li>• Cama litera metálica</li> <li>• Medidas: Plaza y media</li> </ul>

**Fuente:** Investigación--Varios

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## MUEBLES, EQUIPOS DE OFICINA Y DE CÓMPUTO

Son todos los muebles, equipos de oficina y de cómputo que permiten el desarrollo de las actividades del área administrativa.

CUADRO N° 51

MUEBLES, EQUIPOS DE OFICINA Y DE CÓMPUTO	
CANTIDAD	MEBLES Y EQUIPOS
1	✓ Impresoras Múltiples
3	✓ Computadora
3	✓ Escritorio De Oficina
3	✓ Silla Giratoria
3	✓ Teléfono
1	✓ Caja Registradora
3	✓ Sumadora
3	✓ Grapadora
3	✓ Perforadora

*Fuente:* Varios

*Elaboración:* Wilson Valarezo

## TALENTO HUMANO

Dentro del talento humano se tomará en consideración a todo el personal que laborará en el Área Administrativa y el Área Operativa.

CUADRO N° 52

TALENTO HUMANO	
PERSONAL ADMINISTRATIVO	PERSONAL OPERATIVO
➤ 1 Gerente	➤ 3 Recepcionista
➤ 1 Contadora—Secretaria	➤ 1 Camarera
➤ 1 Guardia o Botones	➤ 1 Lavandera (Planchado-secado)

*Fuente:* Estudio de mercado

*Elaboración:* Wilson Valarezo

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

### **ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

#### **Base legal de la empresa**

La organización jurídica que se pretende crear es una COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, que estará conformada con un total de 5 socios. La empresa que se constituirá se inscribirá en el país, la misma que tendrá la nacionalidad ecuatoriana y operará habitualmente dentro del país.

➤ **Razón social o denominación específica de la empresa.**

“HOSTAL ORQUÍDEA SUR DE RESPONSABILIDAD LIMITADA”

➤ **Socios**

La empresa estará conformada por un total de 5 socios.

➤ **El objeto a que se dedicará la empresa**

El hostel se dedicará exclusivamente a una sola actividad, que en este caso será a la prestación de servicio de hospedaje temporal a personas residentes y no residentes de la ciudad que deseen tomar un descanso.

➤ **Domicilio.**

El hostel se encontrará ubicado al sur de la Ciudad de Piñas, Cantón Piñas y Provincia de El Oro.

➤ **El plazo de duración de la empresa.**

La empresa responsabilidad limitada tendrá una duración de 10 años contando desde el momento de su inscripción en el registro mercantil en el cual se promete cumplir todo lo estipulado en el reglamento sin excepción alguna.

### ➤ **Capital.**

El capital para la inversión será con un 51% que aportarán entre los 5 socios distribuidos en un 15% para el dueño del proyecto y el 36% se distribuirá en los cuatro socios que corresponde a un 9% cada uno, dando un valor total de \$ 68,978.16 dólares en efectivo, y el 49% mediante un préstamo bancario que será a través del BanEcuador que corresponde a un valor de \$ 66,273.13 dólares de los Estados Unidos de Norte América.

### **ADMINISTRACIÓN.**

La administración estará a cargo del Gerente-Propietario, quien es el representante legal de la misma. Para legitimar su personería, utilizará: copia certificada actualizada de la escritura pública y debidamente inscrita, o una certificación actualizada del respectivo registro mercantil, en la que se acredite la existencia y denominación, domicilio principal, plazo, capital y la identidad del Gerente-Propietario y demás socios.

### **ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

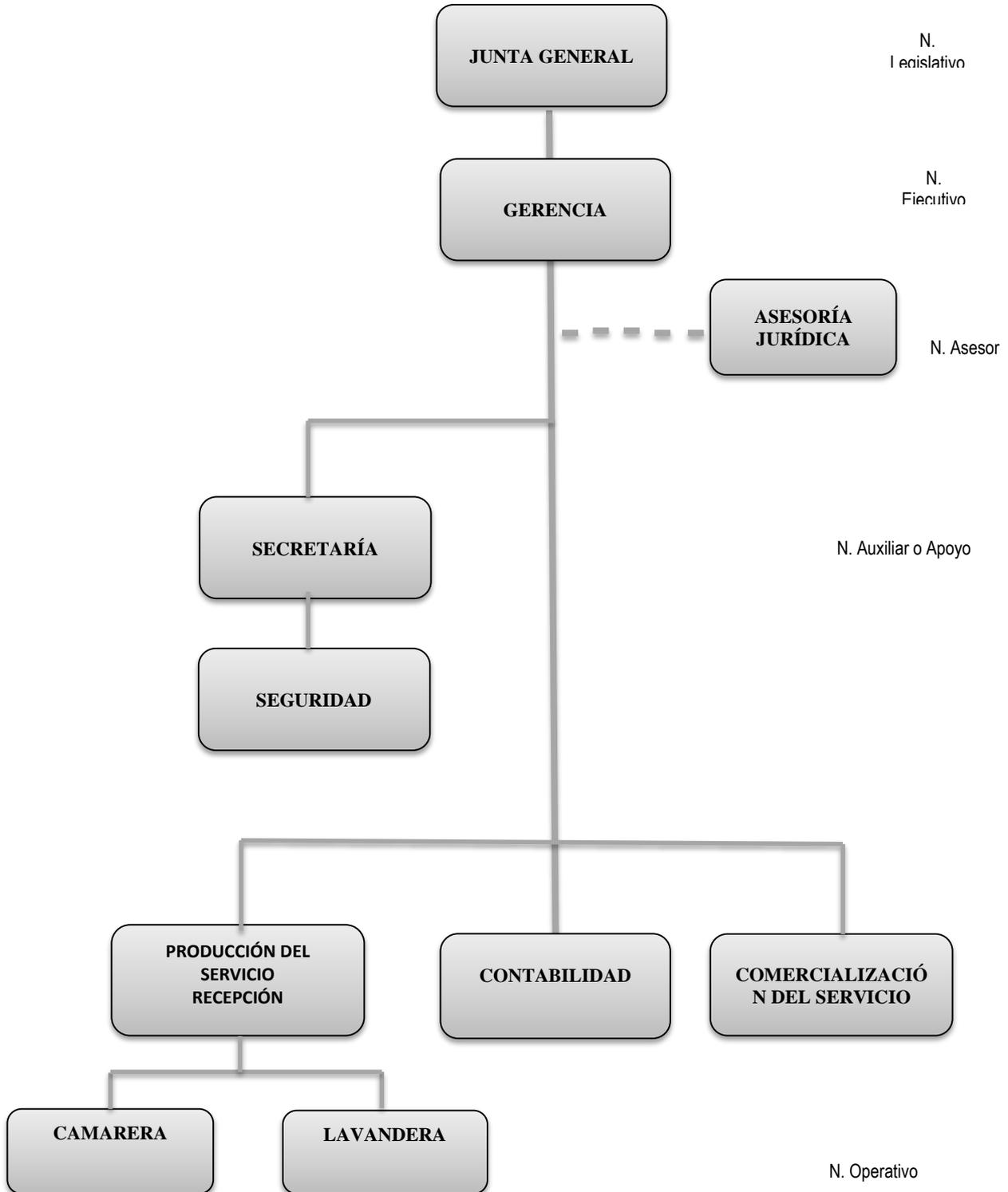
La estructura administrativa de la empresa permite conocer como está estructurada la institución, para ello se emplea los organigramas en donde se establece los niveles jerárquicos de autoridad, a los cuales se agrega el manual de funciones donde se especifica las funciones que deben cumplir cada puesto de trabajo.

### **ORGANIGRAMAS**

A continuación, se describen los organigramas que se utilizarán para que la empresa realice sus actividades en orden jerárquica:

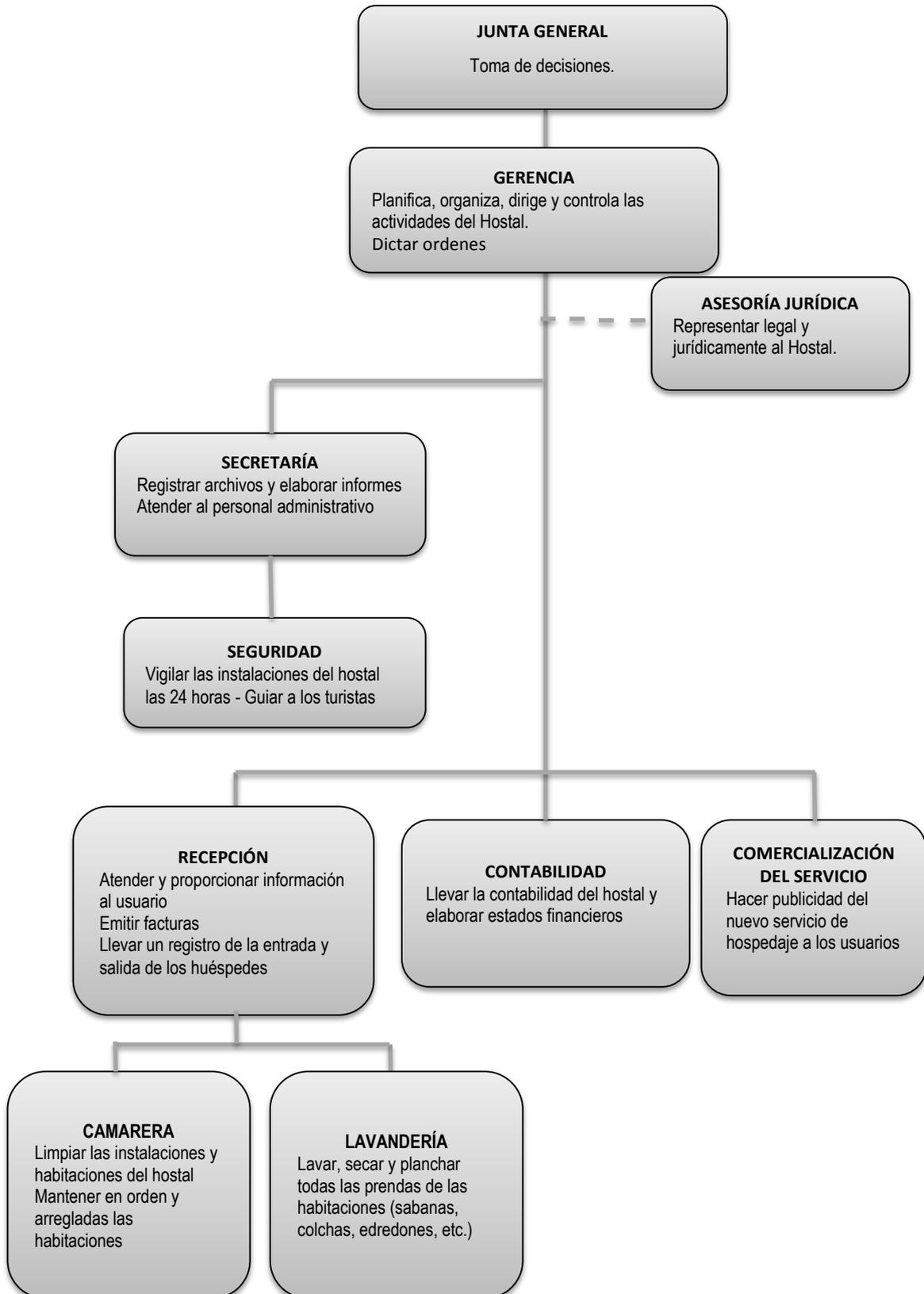
## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

### “HOSTAL ORQUÍDEA SUR” DE RESPONSABILIDAD LIMITADA



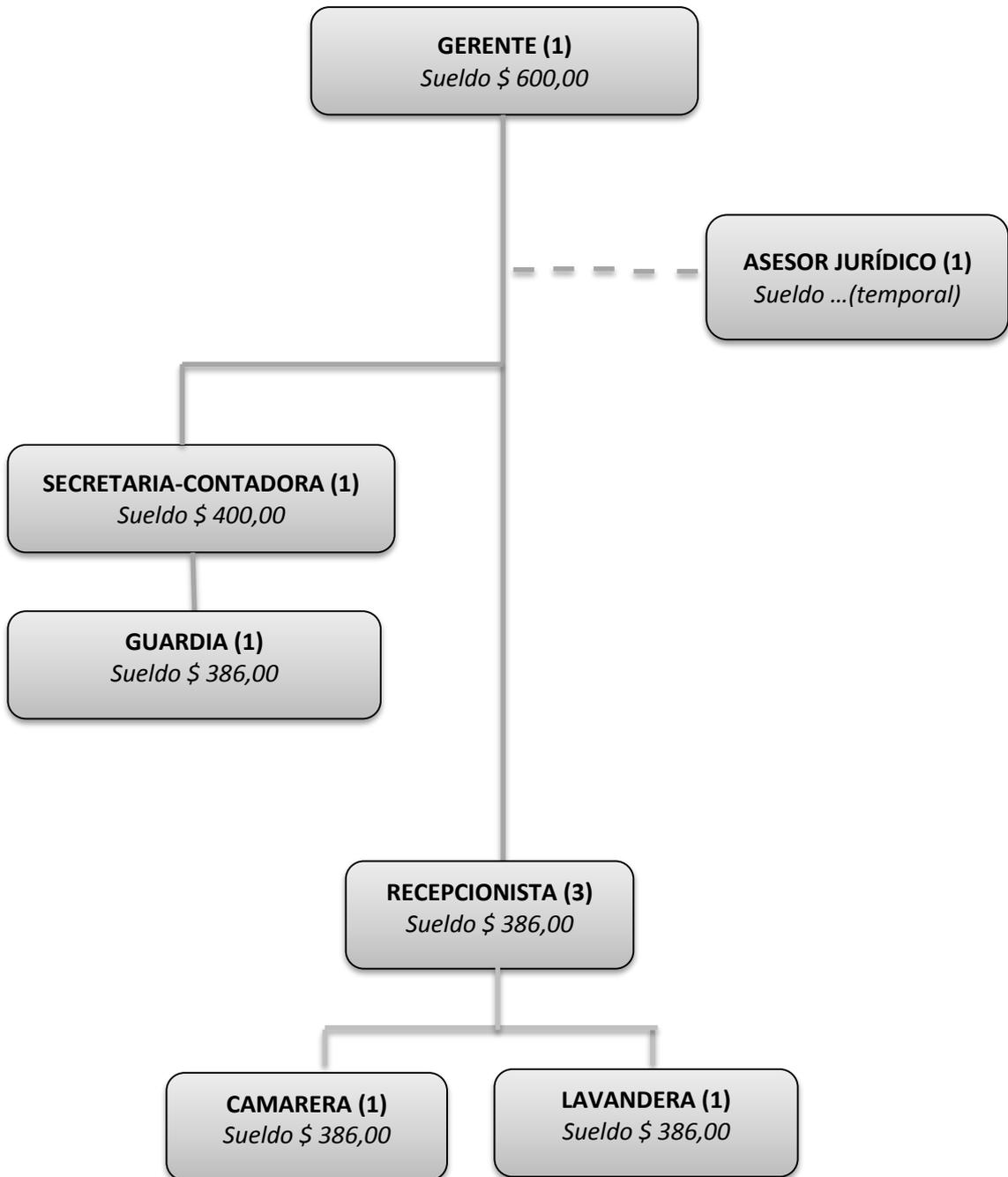
## ORGANIGRAMA FUNCIONAL

### “HOSTAL ORQUÍDEA SUR” DE RESPONSABILIDAD LIMITADA



## ORGANIGRAMA POSICIONAL

### “HOSTAL ORQUÍDEA SUR” DE RESPONSABILIDAD LIMITADA



## MANUAL DE FUNCIONES

Dentro del manual de funciones se determinará el perfil de cada puesto de trabajo que solicita el hostel.

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>
	"HOSTAL ORQUÍDEA SUR"
<b>Identificación del Cargo</b>	
<b>Departamento:</b>	Gerencia y Publicidad del servicio
<b>Título del puesto:</b>	Gerente general
<b>Jefe inmediato superior:</b>	Ninguno
<b>Número de cargos:</b>	Dos
<b>Código:</b>	01
<b>Subordinados:</b>	Secretaria-Contadora, recepcionistas, camarera y lavandera y guardia.
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Ejecutivo
<b>Naturaleza del trabajo</b>	
❖ Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades generales del hostel.	
<b>Funciones Esenciales de Gerencia</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Es responsable de la planificación, organización, dirección y coordinación de las actividades Administrativos de la Empresa.</li> <li>❖ Administrar, cumplir y dictar las políticas y normas de trabajo referentes a la prestación de los servicios de hospedaje.</li> <li>❖ Autorizar la adquisición de insumos, materiales, etc., después del análisis de cotización de precios.</li> <li>❖ Fijar precios para eventos temporales o compromisos sociales</li> <li>❖ Establecer paquetes promocionales de acuerdo a la temporada y fijar descuentos según el monto del servicio utilizado</li> <li>❖ Imponer sanciones disciplinarias al personal de acuerdo a las leyes, normas y reglamentos internos</li> </ul>	
<b>Funciones de publicidad del servicio</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Gestionar convenios y eventos con otras instituciones</li> <li>❖ Planificar estrategias de publicidad para dar a conocer el nuevo hostel</li> </ul>	
<b>Características del puesto</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Actuar con libertad, usando criterio para la toma de decisiones y solución de problemas administrativos.</li> <li>❖ Liderazgo</li> <li>❖ Comunicativo</li> <li>❖ Social</li> <li>❖ Disposición de trabajar en equipo</li> </ul>	
<b>Requisitos mínimos exigibles</b>	
<b>Requisitos de formación:</b>	Título Ingeniero en administración de empresas.
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Haber laborado mínimo un año como Gerente en una empresa.
<b>Capacitación:</b>	Relaciones Humanas, Administración y Marketing.
<b>Esfuerzos mentales y físicos</b>	
<b>Mentales:</b>	Permanentes
<b>Físicos:</b>	Ninguno
<b>Condiciones y riesgo de trabajo</b>	
CÓMODO con ninguna posibilidad de accidentes.	

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>
	"HOSTAL ORQUÍDEA SUR"
<b>Identificación del Cargo</b>	
<b>Departamento:</b>	Asesoría jurídica
<b>Título del puesto:</b>	Asesor jurídico
<b>Jefe inmediato superior:</b>	Gerente
<b>Número de cargos:</b>	Uno
<b>Código:</b>	02
<b>Subordinados:</b>	Ninguno
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Asesor
<b>Naturaleza del trabajo</b>	
❖ Asesorar y representar al hostel legalmente.	
<b>Funciones Esenciales de Gerencia</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Representar judicialmente a la empresa</li> <li>❖ Asesorar a todo el personal sobre aspectos de carácter jurídico.</li> <li>❖ Elaboración de documentos jurídicos de cualquier naturaleza.</li> <li>❖ Ejecutar las tareas que correspondan con las normas que regulan la actividad jurídica.</li> </ul>	
<b>Características del puesto</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Capacidad de trabajo en equipo</li> <li>❖ Habilidad para comunicación oral y escrita</li> <li>❖ Capacidad para escuchar</li> </ul>	
<b>Requisitos mínimos exigibles</b>	
<b>Requisitos de formación:</b>	Abogado
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Haber ejercido un año en actividades de seguridad.
<b>Capacitación:</b>	Haber sido capacitado en vigilancia
<b>Esfuerzos mentales y físicos</b>	
<b>Mentales:</b>	Ninguno
<b>Físicos:</b>	Permanentes arriesgados
<b>Condiciones y riesgo de trabajo</b>	
Arriesgado con posibilidades de accidentes.	

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>
	"HOSTAL ORQUÍDEA SUR"
<b>Identificación del Cargo</b>	
<b>Departamento:</b>	Secretaría-Contabilidad
<b>Título del puesto:</b>	Secretaria-contadora
<b>Jefe inmediato superior:</b>	Gerente
<b>Número de cargos:</b>	Dos
<b>Código:</b>	03
<b>Subordinados:</b>	Ninguno
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Auxiliar
<b>Naturaleza del trabajo</b>	
❖ Realizar trabajos propios de la secretaria y además manejar eficientemente las operaciones financieras del hostal.	
<b>Funciones Esenciales de Gerencia</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mantener actualizado el sistema de control interno.</li> <li>❖ Socializar las normas y políticas de la empresa con todo el personal</li> <li>❖ Elaboración de roles de pago</li> <li>❖ Presentar oportunamente reportes e informes financieros a la gerencia.</li> </ul>	
<b>Funciones Esenciales de Contabilidad</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Codificación y mayorización de las transacciones contables</li> <li>❖ Registro de inventarios Llevar los registros contables y elaborar los estados financieros</li> </ul>	
<b>Características del puesto</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mantener buena relación con el personal de la empresa.</li> <li>❖ Ser social y participativa con el personal.</li> <li>❖ Facilidad de expresión verbal y escrita.</li> <li>❖ Capacidad de trabajar en equipo y bajo presión.</li> </ul>	
<b>Requisitos mínimos exigibles</b>	
<b>Requisitos de formación:</b>	Título en Ingeniera en contabilidad o carreras a fines
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Haber ejercido un año como mínimo en puestos similares
<b>Esfuerzos mentales y físicos</b>	
<b>Mentales:</b>	Permanentes
<b>Físicos:</b>	Ninguno
<b>Condiciones y riesgo de trabajo</b>	
CÓmodo con ninguna posibilidad de accidentes.	

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b> “HOSTAL ORQUÍDEA SUR”
<b>Identificación del Cargo</b>	
<b>Departamento:</b>	Seguridad
<b>Título del puesto:</b>	Guardia
<b>Jefe inmediato superior:</b>	Secretaria
<b>Número de cargos:</b>	Uno
<b>Código:</b>	04
<b>Subordinados:</b>	Ninguno
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Auxiliar
<b>Naturaleza del trabajo</b>	
❖ Vigilar las instalaciones del hostal	
<b>Funciones Esenciales de Gerencia</b>	
❖ Transportar el equipaje de los huéspedes tanto a la entrada como a la salida del hostal.	
❖ En todo momento debe de estar a disposición de la recepcionista.	
❖ Brindar seguridad a los usuarios	
<b>Características del puesto</b>	
❖ Responsable.	
❖ Ser social.	
<b>Requisitos mínimos exigibles</b>	
<b>Requisitos de formación:</b>	Curso en seguridad personal.
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Haber ejercido mínimo un año esta práctica profesional, con licencia actualizada.
<b>Esfuerzos mentales y físicos</b>	
<b>Mentales:</b>	Permanentes
<b>Físicos:</b>	Ninguno
<b>Condiciones y riesgo de trabajo</b>	
Arriesgado con posibilidad de accidentes.	

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>
	“HOSTAL ORQUÍDEA SUR”
<b>Identificación del Cargo</b>	
<b>Departamento:</b>	Producción del servicio de hospedaje
<b>Título del puesto:</b>	Recepcionista
<b>Jefe inmediato superior:</b>	Gerente
<b>Número de cargos:</b>	Uno
<b>Código:</b>	05
<b>Subordinados:</b>	Dos
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Operativo
<b>Naturaleza del trabajo</b>	
❖ Atender y e informar al público sobre los servicios que presta el hostal.	
<b>Funciones Esenciales de Gerencia</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Atención permanente al publico</li> <li>❖ Recepción de usuarios.</li> <li>❖ Verificar los datos en caso de reservaciones y entregar la factura al huésped.</li> <li>❖ Entregar los accesorios de la habitación al huésped</li> <li>❖ Registrar el ingreso y salida de los huéspedes</li> <li>❖ Realizar el control de las habitaciones.</li> </ul>	
<b>Características del puesto</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ser social y tener buena presencia</li> <li>❖ Buena relación con el publico</li> <li>❖ Ser proactiva y organizada</li> <li>❖ Ser social</li> <li>❖ Capacidad para expresarse en publico</li> </ul>	
<b>Requisitos mínimos exigibles</b>	
<b>Requisitos de formación:</b>	Título en Administración turística
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Haber laborado mínimo un año en puestos similares.
<b>Capacitación:</b>	Cursos en atención al usuario.
<b>Esfuerzos mentales y físicos</b>	
<b>Mentales:</b>	Permanentes
<b>Físicos:</b>	Ninguno
<b>Condiciones y riesgo de trabajo</b>	
CÓmodo con ninguna posibilidad de accidentes.	

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>
	“HOSTAL ORQUÍDEA SUR”
<b>Identificación del Cargo</b>	
<b>Departamento:</b>	Producción del servicio de hospedaje
<b>Título del puesto</b>	Camarera
<b>Jefe inmediato superior:</b>	Recepcionista
<b>Número de cargos:</b>	Uno
<b>Código:</b>	06
<b>Subordinados:</b>	Ninguno
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Operativo
<b>Naturaleza del trabajo</b>	
❖ Se encarga de la limpieza de las instalaciones y habitaciones del hostel	
<b>Funciones Esenciales de Seguridad</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Limpieza de pasillos, salas y departamento administrativo.</li> <li>❖ Limpiar cada una de las habitaciones, recoger y cambiar menaje de las habitaciones.</li> <li>❖ Adecuar las habitaciones para recibir al huésped.</li> <li>❖ Verificar el funcionamiento de llaves de agua, luz, televisión, tv cable, internet, etc.</li> <li>❖ Contar y enviar la ropa a lavandería.</li> <li>❖ Limpieza de baños.</li> </ul>	
<b>Características del puesto</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mantener comunicación con el personal de los demás departamentos</li> <li>❖ Ser eficiente, eficaz y responsable en sus funciones Ser social</li> </ul>	
<b>Requisitos mínimos exigibles</b>	
<b>Requisitos de formación:</b>	Tener conocimiento sobre el funcionamiento de la maquinaria de lavandería.
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Haber laborado en áreas similares.
<b>Esfuerzos mentales y físicos</b>	
<b>Mentales:</b>	Ninguno
<b>Físicos:</b>	Permanente
<b>Condiciones y riesgo de trabajo</b>	
CÓMODO con pocas posibilidades de accidentes.	

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>
	“HOSTAL ORQUÍDEA SUR”
<b>Identificación del Cargo</b>	
<b>Departamento:</b>	Producción del servicio de hospedaje
<b>Título del puesto:</b>	Lavandera
<b>Jefe inmediato superior:</b>	Recepcionista
<b>Número de cargos:</b>	Uno
<b>Código:</b>	07
<b>Subordinados:</b>	Ninguno
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Operativo
<b>Naturaleza del trabajo</b>	
❖ Mantener el menaje de las habitación limpio y clasificado	
<b>Funciones Esenciales de Gerencia</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Clasificar y controlar las sábanas, colchas y demás prendas de las habitaciones</li> <li>❖ Llevar las prendas de las habitaciones a la secadora</li> <li>❖ Planchar las sábanas, colchas y demás accesorios.</li> <li>❖ Plegar las Sabas y colchas.</li> <li>❖ Organizar los accesorios limpios en casilleros</li> </ul>	
<b>Características del puesto</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Capacidad de aprendizaje sobre el manejo de la maquinaria</li> <li>❖ Responsabilidad</li> <li>❖ Puntualidad</li> </ul>	
<b>Requisitos mínimos exigibles</b>	
<b>Requisitos de formación:</b>	Tener conocimiento sobre el funcionamiento de la maquinaria de lavandería.
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Haber laborado en áreas similares.
<b>Esfuerzos mentales y físicos</b>	
<b>Mentales:</b>	Ninguno
<b>Físicos:</b>	Permanentes
<b>Condiciones y riesgo de trabajo</b>	
CÓmodo con pocas posibilidades de accidentes.	

## **ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión porque permite determinar y conocer cuál será el monto total de la inversión y el financiamiento que se necesitaría para llevar a cabo la ejecución del nuevo hotel.

## **INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO**

### **INVERSIONES**

Para conocer la inversión del proyecto se procedió a elaborar el presupuesto de todos los activos necesarios para la prestación del servicio de hospedaje. Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos que son:

- Activos fijos
- Activos diferidos
- Activos circulantes

### **INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS.**

Son todos los bienes tangibles que son propiedad de la empresa, que se emplean en la prestación del servicio y en el área administrativa y que sufren una depreciación a lo largo de su vida útil, en excepto el terreno este no se deprecia por los efectos de la plusvalía. Los activos fijos necesarios para la prestación del servicio son los siguientes:

**Terreno.** Constituye el lugar donde se instalará el nuevo servicio de hospedaje que será en un terreno con una extensión de 13 metros de ancho por 10 metros de fondo que daría un total de 130 metros cuadrados, para lo cual se requiere un valor de \$ 25.000 dólares. El mismo que se detalla en el ANEXO 1.

**Construcción e instalaciones.** Aquí se especifica toda la inversión que se necesitaría para la construcción e instalación del nuevo servicio de hospedaje, que sería un monto total de \$86.000, el cual se detalla en el ANEXO 2.

**Maquinaria y equipos o implementos del servicio.** Constituye la inversión de todos los equipos necesarios a utilizarse para la prestación del servicio de alojamiento, que en este caso se necesitaría de un monto total de \$ 7.920 dólares, valores que se describen en el ANEXO 3.

**Muebles y enseres.** Constituyen todos los bienes que son necesarios para equipar el área administrativa y de hospedaje. El valor total para equipar las dos áreas es de \$ 4.645, datos que se describen en el ANEXO 4.

**Equipos de oficina.** Son todos los equipos necesarios que permitan agilizar el trabajo del personal del área administrativa, para la adquisición de estos bienes se requiere un valor de \$ 180,00 valores que se especifica en el ANEXO 5.

**Equipo de cómputo.** Se incluyen los equipos necesarios para la realización de las actividades del personal del área administrativa, para lo cual se requiere de una inversión de \$ 2.550, datos que se detallan en el ANEXO 6.

## RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

Dentro del resumen de los activos fijos se detallan todos los valores totales de los bienes tangibles que son necesarios para la prestación del servicio de hospedaje, que en total se requerirá de un monto de \$ **126.295,00**. Como se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 53**

<b>RESUMEN TOTAL DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Terreno	1	\$ 25.000,00	
Construcciones	2	\$ 86.000,00	
Maquinaria y equipo del servicio	3	\$ 7.920,00	
Muebles y enseres	4	\$ 4.645,00	
Equipos de oficina	5	\$ 180,00	
Equipos de cómputo	6	\$ 2.550,00	
<b>TOTAL DE ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$126.295,00</b>

**Fuente:** Anexos N° 1 al 6

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## INVERSIONES DE ACTIVOS DIFERIDOS

Aquí se incluirán todos los gastos necesarios para el funcionamiento y la puesta en marcha del proyecto, gastos que no serán recuperados por la empresa en ningún momento ni están sujetos a ningún desgaste físico, pero si se los debe amortizar para los años de vida útil del proyecto. El valor total de estos activos es de \$ 1.530,00 en los 10 años, datos que se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 54**

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Estudios preliminares	\$ 600,00	
Permisos construcción	\$ 200,00	
Gastos de constitución	\$ 300,00	
Permisos de funcionamiento	\$ 400,00	
Capacitación	\$ 30,00	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.530,00</b>

*Fuente: Municipio de Piñas*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## INVERSIONES DE ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

El capital circulante son todos los bienes necesarios para la prestación del servicio durante un periodo de tiempo determinado. A continuación, se describen todos los bienes necesarios.

### COSTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Aquí se incluirán todos los costos necesarios para ofrecer el servicio de hospedaje a los usuarios.

**COSTO PRIMO.** Se incluyen todos los materiales directos para la prestación del servicio de hospedaje.

**Materiales directos** (Menaje para el hostel). Son los materiales indispensables para el usuario, con un valor total que asciende a \$ 19.394,40, los mismos que se detallan en el ANEXO N° 7.

**Mano de obra directa.** Para la prestación del servicio es necesario la contratación de personal capacitado, para lo cual se necesitará de tres recepcionistas que laboren a tres turnos rotativos, una camarera, una lavandera y un guardia personal que laborara de forma permanente, y serán remunerados de acuerdo al sueldo básico que establece la ley. El monto mensual a cancelar para el personal es de \$ 2.727,41 que vendría al año a dar un total de \$ 32.728,94, valores que se describen en el ANEXO N° 8.

### **COSTOS DE PRODUCCIÓN PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO**

Dentro de este rubro se especifica todos los materiales indirectos que serán utilizados para el uso personal del usuario.

**Servicios básicos.** Se incluirán todos los servicios básicos que influyen directamente para la prestación del servicio como son luz, agua y teléfono.

**Luz eléctrica.** La energía eléctrica es un servicio básico indispensable para la prestación del servicio de hospedaje. El monto total asciende a un valor mensual de \$ 400,00, dando un total de \$ 4.800,00 al año, datos que se detallan en el ANEXO N° 9.

**Agua potable.** El agua potable es un servicio básico indispensable al momento que el usuario desee utilizar el servicio de hospedaje. El monto total asciende a un valor mensual de \$ 108,00, dando un total de \$ 1.296,00 al año, datos que se detallan en el ANEXO N° 10.

**Teléfono.** El teléfono ese lo considera importante al momento de la prestación del servicio de hospedaje ya que será que a través de este medio los usuarios puedes hacer su reservación al momento de hospedarse. El monto total asciende a un valor mensual de \$ 76,00, dando un total de \$ 912,00 al año, datos que se detallan en el ANEXO N° 11.

**TV Cable.** Para la prestación del servicio es necesario ofrecer el servicio de TV Cable incluido en el costo de hospedaje para el usuario. El monto total mensual a

cancelar por este servicio es de \$ 30,00, dando un total al año de \$ 360,00, datos que se explican el en ANEXO N° 12.

**Internet (Zona Wifi).** Para la prestación del servicio es necesario ofrecer el servicio de Wifi incluido en el costo de hospedaje para el usuario. El monto total mensual a cancelar por este servicio es de \$ 35,00, dando un total al año de \$ 420,00, datos que se detallan en el ANEXO N° 13.

## **COSTOS DE OPERACIÓN**

Lo conforman los diferentes costos indirectos ocasionados por los departamentos de la empresa en excepto el departamento de producción o de presentación del servicio, dentro de estos costos se tiene los gastos administrativos, gastos financieros y gastos de venta.

**Gastos administrativos.** Intervienen todos aquellos gastos que se realizan en el área administrativa al momento de la realización eficiente de las actividades para la prestación del servicio de hospedaje.

**Sueldo del personal administrativo.** Está conformado por todos los pagos realizados al personal que labora en el área administrativa, en los cuales tenemos, Gerente, Secretaria-Contadora y guardia. El valor es de \$ 1.939,65 mensuales dando un total de \$ 23.275,79 al año. Valores que se detallan en el ANEXO N° 14.

**Útiles de oficina.** Son todas las inversiones que se realizan por concepto de adquisición de útiles de oficina, que serán indispensables para el desarrollo de las actividades en el área administrativa. Este valor asciende a un total de \$ 363,40, que se encuentran detallados en el ANEXO 15.

**Útiles de aseo y limpieza.** Son todos aquellos costos que se realizan para el mantenimiento y aseo de los departamentos del servicio de hospedaje. Este rubro asciende a un total de \$ 2.253,00 dólares, que se encuentran descritos en el ANEXO N° 16.

**Servicios básicos (Luz y Agua).** En este rubro se encuentran los servicios básicos utilizados por el departamento administrativo en los cuales tenemos, luz y agua.

**Energía eléctrica.** Es un servicio básico indispensable para la prestación del servicio de hospedaje en el área administrativa. El valor de este rubro es de \$ 80,00 mensuales dando un total de \$ 960,00 al año, valores que se encuentran detallados en el ANEXO N° 17.

**Agua potable.** El agua potable es un servicio básico indispensable para la prestación del servicio de hospedaje en el área administrativa. El monto total asciende a un valor mensual de \$ 36,00, dando un total de \$ 432,00 al año, datos que se detallan en el ANEXO N° 18.

**Gastos de venta.** Dentro de este gasto se encuentran los valores a cancelar por concepto de actividades que permitan la venta del servicio, el cual está conformado por la publicidad.

**Publicidad.** En este aspecto se analiza los gastos ocasionados por la publicidad del nuevo servicio. Este valor es de \$ 160,00 mensuales, dándonos un total anual de \$ 1.920,00, datos que se encuentran en el ANEXO N° 19.

## RESUMEN DEL ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Se presenta un resumen del total de los costos del activo circulante que se necesitaría para la prestación del servicio de hospedaje en un mes. El valor total asciende a \$ 7.426,29, datos que se encuentran detallados a continuación:

**CUADRO N° 55**

<b>RESUMEN DE CAPITAL CIRCULANTE</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>MENSUAL</b>
<b>Rubros calculados para un mes de operación</b>		
<b>COSTO PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>		
<b>COSTO PRIMO</b>		
Materiales Directos	7	\$ 1.616,20
Mano De Obra Directa	8	\$ 2.727,41
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>		
Servicios Básicos (Luz, Agua y Teléfono)	9,10,11	\$ 584,00
Tv Cable	12	\$ 30,00
Internet	13	\$ 35,00
<b>TOTAL COSTO PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>		<b>\$ 4.992,61</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
Sueldos Administrativos.	14	\$ 1.939,65
Útiles De Oficina	15	\$ 30,28
Útiles De Aseo Y Limpieza	16	\$ 187,75
Servicios Básicos (Luz Y Agua)	17,18	\$ 116,00
<b>GASTOS DE VENTA</b>		
Publicidad	19	\$ 160,00
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>\$ 2.433,68</b>
<b>TOTAL DE CAPITAL CIRCULANTE</b>		<b>\$ 7.426,29</b>

*Fuente:* ANEXOS N° 7 al 19

*Elaboración:* Wilson Valarezo

## INVERSIÓN DEL PROYECTO

El proyecto para su desarrollo y ejecución requerirá de un total de \$ **135.251,29** que es la suma total de activos fijos, activos diferidos y capital circulante.

**CUADRO N° 56**

<b>RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>
Activos fijos		\$ 126.295,00
Activos diferidos		\$ 1.530,00
Activo circulante o capital circulante		\$ 7.426,29
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>		<b>\$ 135.251,29</b>

**Fuente:** Cuadros N° 58-59-60

**Elaboración:** Wilson Valarezo

### **FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN PARA EL PROYECTO**

Para la inversión del proyecto se recurrirá a las dos fuentes de financiamiento que son las fuentes internas y las externas.

#### **Fuentes de financiamiento**

**Fuente interna.** El 51% de la inversión total que corresponde a \$ 68.978,16 será aportado por los 5 socios del proyecto de inversión distribuidos de la siguiente manera un 15% por el dueño del proyecto y el 9% para cada uno de los cuatro socios.

**Fuente externa.** Después de buscar diferentes alternativas de préstamos, se decidió efectuar un préstamo al BanEcuador, institución financiera que otorga préstamos a largo plazo a una tasa de interés más bajos con relación a otras instituciones.

El préstamo que se efectuará corresponde al 49% del total de la inversión que es igual a \$ 66.273,13 a 10 años plazo con una tasa de interés del 15% anual.

**CUADRO N° 57**

<b>FUESTES DE FINANCIAMIENTO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>MONTO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Capital Propio	\$ 68,978.16	51.00%
Capital Externo (Préstamo)	\$ 66,273.13	49.00%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 135,251.29</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** BanEcuador CUADRO N° 61. Tabla de amortización (Ver Anexo 17)

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## **DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS**

Todos los bienes utilizados para cualquier actividad, con el paso del tiempo sufren desgaste y pierden valor monetario, por eso es necesario realizar la depreciación de los activos a utilizarse en el servicio de hospedaje. Datos que se detallan en los siguientes ANEXOS N° 21 al 27:

## **NUEVA REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO**

Se tiene que realizar 3 nuevas reinversiones dado que el equipo de cómputo se deprecia en 3 años y la duración del proyecto es de 10 años, entonces se tiene dos años sobrantes de la última reinversión que sería un valor residual para la empresa. Para realizar esta nueva reinversión se toma en cuenta un porcentaje de inflación para el valor actual del bien. Cuadros que se detallan en el ANEXO N° 28.

## **AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO**

Para determinar las amortizaciones del activo diferido se procede a dividir el valor total que es de \$ 1.530,00 para los años de vida útil del proyecto, entonces da un total de \$ 153,00 para cada año, los mismos que se detallan en el ANEXO N° 29:

## **ANÁLISIS DE COSTOS**

Para la elaboración del presupuesto de costos se tomó en cuenta todos los rubros que incurren directa e indirectamente para la prestación del servicio de hospedaje, como tenemos los costos de producción y los costos de operación.

## **ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE**

La estructura de costos lo constituyen todos los costos que se realizan en la prestación del servicio durante un año del ejercicio económico, en los cuales están los costos de producción y los costos de operación, para luego determinar el precio de venta del servicio al usuario.

Estos costos han sido calculados para el primer y último año de vida útil del proyecto, considerando el promedio de la tasa de inflación según el Banco Central del Ecuador que es de 3,60%. De acuerdo a los cálculos tenemos que los costos de prestación del servicio para el primer año son de \$ **104.759,72** y para el décimo años de \$ **129.246,19**.

#### **COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN (Primer Año)**

*En donde:*

*CTP = Costo Total de Producción*

*CP = Costo de Producción*

*CO = Costo Operativo*

#### **APLICACIÓN DE LA FÓRMULA**

$$CTP = CP + CO$$

$$CTP = \$ 65.222,14 + \$ 39.537,58$$

$$CTP = \$ 104.759,72$$

**CUADRO N° 58**

<b>ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>COSTOS PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO</b>		
<b>COSTO PRIMO</b>		
Mano De Obra Directa	\$ 32.728,94	\$ 44.995,57
Materiales Directos	\$ 19.394,40	\$ 26.663,32
<b>TOTAL DEL COSTO PRIMO</b>	<b>\$ 52.123,34</b>	<b>\$ 71.658,88</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCION PARA EL SERVICIO</b>		
Servicios Básicos (Luz, Agua y Teléfono)	\$ 7.008,00	\$ 9.634,56
TV Cable	\$ 360,00	\$ 494,93
Internet	\$ 420,00	\$ 577,41
Depreciación De Construcciones	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00
Depreciaciones De Maquinaria Y Equipo	\$ 712,80	\$ 712,80
Depreciación De Muebles Y Enseres Para Las Hab.	\$ 360,00	\$ 360,00
Amortización Del Activo Diferido	\$ 153,00	\$ 153,00
<b>TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCION DEL SERVICIO</b>	<b>\$ 13.098,80</b>	<b>\$ 16.017,70</b>
<b>TOTAL DE COSTOS PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO</b>	<b>\$ 65.222,14</b>	<b>\$ 87.676,58</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
Sueldos administrativos.	\$ 23.275,79	\$ 31.999,43
Útiles de oficina	\$ 363,40	\$ 499,60
Útiles de aseo y limpieza	\$ 2.253,00	\$ 3.097,41
Servicios básicos (Luz y Agua)	\$ 1.392,00	\$ 1.913,71
Depreciación De Muebles Y Enseres Adm.	\$ 58,05	\$ 58,05
Depreciaciones De Equipos De Oficina	\$ 16,20	\$ 16,20
Depreciaciones De Equipo De Computo	\$ 566,70	\$ 600,03
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINSTRATIVOS</b>	<b>\$ 27.925,13</b>	<b>\$ 38.184,43</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>		
Publicidad	\$ 1.920,00	\$ 2.639,61
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 1.920,00</b>	<b>\$ 2,639,61</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
Intereses Del Préstamo	\$ 9.692,45	\$ 745,57
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$ 9.692,45</b>	<b>\$ 745,57</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 39.537,58</b>	<b>\$ 41.569,61</b>
<b>TOTAL DE PRODUCCION DEL SERVICIO</b>	<b>\$ 104.759,72</b>	<b>\$ 129.246,19</b>

*Fuente: ANEXOS N° 7 al 25.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## **COSTO UNITARIO DEL SERVICIO.**

En el presente proyecto de inversión se procedió a establecer el costo unitario de prestación del servicio, para lo cual se estableció la relación entre el costo total de prestación del servicio para el número de servicios prestados al año y se obtuvo que el costo del primer año es de \$ **14,99** y el del décimo año de \$ **11,10**.

### **En donde:**

*CUP = Costo Unitario de Producción*

*CTP = Costo Total de Producción*

*NUP = Número de Unidades Producidas*

### **APLICACIÓN DE LA FORMULA**

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

$$CUP = \frac{104.759,72}{6.989}$$

$$CUP = \$ 14,99 \text{ dólares primer año}$$

**CUADRO N° 59**

<b>COSTO UNITARIO DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE</b>			
<b>AÑO</b>	<b>COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>UNIDADES OFERTADAS O SERVICIOS PRESTADOS</b>	<b>COSTO UNITARIO DEL SERVICIO</b>
1	\$ 104.759,72	6.989	14,99
2	\$ 106.973,78	7.571	14,13
3	\$ 109.303,34	8.154	13,41
4	\$ 111.763,66	8.736	12,79
5	\$ 114.336,82	9.318	12,27
6	\$ 117.038,41	9.901	11,82
7	\$ 119.884,15	10.483	11,44
8	\$ 122.856,62	11.066	11,10
9	\$ 125.971,88	11.648	10,81
10	\$ 129.246,19	11.648	11,10

**Fuente:** Cuadro N° 49 - 63

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## DETERMINACIÓN DE INGRESOS DEL SERVICIO

Para la determinación de los ingresos que tendrá el nuevo servicio de hospedaje, primero se procedió a la suma del costo unitario del servicio más el margen de utilidad dando el precio de venta del servicio al público de \$ 17,25 luego se multiplico el número de servicios prestados al año por el precio de venta del servicio y se obtuvo un ingreso de **\$120.578,44** para el primer año; y para el décimo año se tiene un costo unitario de \$11,10 más el margen de utilidad dando el precio de venta del servicio de \$17,75 que multiplicado por el número de servicios prestados al año da un total de ingresos de **\$206.793,91**.

## ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO PARA EL PRIMER AÑO.

En donde:

*PVP = Precio de Venta al Publico*

*CUP = Costo Unitario de Producción*

*MU = Margen de Utilidad*

### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$PVP = CUP + MU$$

$$PVP = 14,90 + 15,10\%$$

$$PVP = \$ 17,25 \text{ dólares}$$

CUADRO N° 60

PRECIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO					
AÑOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	NÚMERO DE SERVICIOS PRESTADOS AL AÑO	TOTAL DE INGRESOS
1	\$ 14,99	15,10%	\$ 17,25	6.989	\$120.578,44
10	\$ 11,10	60,00%	\$ 17,75	11.648	\$206.793,91

*Fuente: Cuadro N° 49 - 64*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de resultados o estados de pérdidas y ganancias permitió determinar las utilidades que la empresa tendrá en un periodo de tiempo determinado, se establece al comparar los ingresos con los egresos.

**Los ingresos.** Lo conforma el total de ganancias que tendrá el hostel por la venta o prestación de su servicio.

**Los egresos.** Lo conforman los costos de producción y los costos de operación que son necesarios para la prestación del servicio.

Como se puede evidenciar la utilidad del ejercicio para cada año es un valor considerable, por lo tanto, se puede decir que la empresa no tendrá pérdida en ningún periodo del ejercicio económico.

## ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CUADRO N° 61

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	\$ 120.578,44	\$ 123.126,82	\$ 149.854,87	\$ 153.227,97	\$ 162.472,62	\$166.311,58	\$ 170.355,38	\$174.579,26	\$ 179.006,05	\$206.793,91
(-) Costo de producción	\$ 65.222,14	\$ 67.378,95	\$ 69.613,40	\$ 71.928,30	\$ 74.326,53	\$ 76.811,09	\$ 79.385,10	\$ 82.051,78	\$ 84.814,45	\$ 87.676,58
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 55.356,30</b>	<b>\$ 55.747,87</b>	<b>\$ 80.241,47</b>	<b>\$ 81.299,68</b>	<b>\$ 88.146,10</b>	<b>\$ 89.500,49</b>	<b>\$ 90.970,28</b>	<b>\$ 92.527,48</b>	<b>\$ 94.191,59</b>	<b>\$119.117,33</b>
(-) Costos de operación	\$ 39.537,58	\$ 39.594,83	\$ 39.689,93	\$ 39.835,36	\$ 40.010,30	\$ 40.227,32	\$ 40.499,05	\$ 40.804,84	\$ 41.157,43	\$ 41.569,61
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>\$ 15.818,72</b>	<b>\$ 16.153,04</b>	<b>\$ 40.551,54</b>	<b>\$ 41.464,32</b>	<b>\$ 48.135,80</b>	<b>\$ 49.273,17</b>	<b>\$ 50.471,23</b>	<b>\$ 51.722,64</b>	<b>\$ 53.034,16</b>	<b>\$ 77.547,72</b>
(-) 15% Utilidad trabajadores	\$ 2.372,81	\$ 2.422,96	\$ 6.082,73	\$ 6.219,65	\$ 7.220,37	\$ 7.390,98	\$ 7.570,68	\$ 7.758,40	\$ 7.955,12	\$ 11.632,16
<b>(=) Utilidad Antes del Impuesto a la Renta</b>	<b>\$ 13.445,91</b>	<b>\$ 13.730,08</b>	<b>\$ 34.468,81</b>	<b>\$ 35.244,67</b>	<b>\$ 40.915,43</b>	<b>\$ 41.882,19</b>	<b>\$ 42.900,54</b>	<b>\$ 43.964,24</b>	<b>\$ 45.079,04</b>	<b>\$ 65.915,56</b>
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 2.958,10	\$ 3.020,62	\$ 7.583,14	\$ 7.753,83	\$ 9.001,39	\$ 9.214,08	\$ 9.438,12	\$ 9.672,13	\$ 9.917,39	\$ 14.501,42
<b>(=) UTILIDAD ANTES RESERVA LEGAL</b>	<b>\$ 10.487,81</b>	<b>\$ 10.709,47</b>	<b>\$ 26.885,67</b>	<b>\$ 27.490,84</b>	<b>\$ 31.914,04</b>	<b>\$ 32.668,11</b>	<b>\$ 33.462,42</b>	<b>\$ 34.292,11</b>	<b>\$ 35.161,65</b>	<b>\$ 51.414,14</b>
(-) 10% Reserva legal	\$ 1.048,78	\$ 1.070,95	\$ 2.688,57	\$ 2.749,08	\$ 3.191,40	\$ 3.266,81	\$ 3.346,24	\$ 3.429,21	\$ 3.516,16	\$ 5.141,41
<b>(=) UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 9.439,03</b>	<b>\$ 9.638,52</b>	<b>\$ 24.197,10</b>	<b>\$ 24.741,76</b>	<b>\$ 28.722,63</b>	<b>\$ 29.401,30</b>	<b>\$ 30.116,18</b>	<b>\$ 30.862,90</b>	<b>\$ 31.645,48</b>	<b>\$ 46.272,72</b>

Fuente: Cuadro N° 63 - 65

Elaboración: Wilson Valarezo

Para la realización del estado de pérdidas y ganancias se procedió a establecer la comparación entre los ingresos menos los costos de producción dando la **utilidad bruta**; luego a este resultado se le resta el costo de operación quedando la **utilidad neta** y a este resultado se le determina el 15% de utilidad a trabajadores y se conoce la **utilidad antes del impuesto a la renta**, seguidamente se asigna el 22% de impuesto a la renta y se determina la **utilidad antes de reserva legal**; a este resultado se le asigna el 10% de reserva legal, dándonos la **utilidad líquida del ejercicio**, entonces tenemos que para el primer año es de **\$9.439,03** y para el décimo año una utilidad de **\$46.272,72** para el proyecto de inversión.

### **PRESUPUESTO DE OPERACIÓN (PROYECTADO PARA DIEZ AÑOS).**

Para la elaboración del estado de presupuestó proyectado se tomó el promedio de la tasa de inflación según el BANCO CENTRAL DEL ECUADOR que es de 3,60%, y se procedió a proyectar todos los rubros para los 10 años de vida útil del proyecto en excepto las depreciaciones de activos fijos y la amortización del activo diferido.

### **COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN (Primer Año)**

*En donde:*

*CTP = Costo Total de Producción*

*CP = Costo de Producción*

*CO = Costo Operativo*

### **APLICACIÓN DE LA FORMULA**

$$CTP = CP + CO$$

$$CTP = \$ 65.222,14 + \$ 39.537,58$$

$$CTP = \$ 104.759,72$$

**PRESUPUESTO DE OPERACIÓN (PROYECTADO PARA DIEZ AÑOS).**

**CUADRO N° 62**

<b>PRESUPUESTO DE OPERACIÓN DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE</b>										
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>COSTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>										
<b>COSTO PRIMO</b>										
Mano de obra directa	\$ 32.728,94	\$ 33.907,18	\$ 35.127,84	\$ 36.392,44	\$ 37.702,57	\$ 39.059,86	\$ 40.466,02	\$ 41.922,79	\$ 43.432,02	\$ 44.995,57
Materiales directos	\$ 19.394,40	\$ 20.092,60	\$ 20.815,93	\$ 21.565,31	\$ 22.341,66	\$ 23.145,96	\$ 23.979,21	\$ 24.842,46	\$ 25.736,79	\$ 26.663,32
<b>TOTAL DEL COSTO PRIMO</b>	<b>\$ 52.123,34</b>	<b>\$ 53.999,78</b>	<b>\$ 55.943,77</b>	<b>\$ 57.957,75</b>	<b>\$ 60.044,23</b>	<b>\$ 62.205,82</b>	<b>\$ 64.445,23</b>	<b>\$ 66.765,26</b>	<b>\$ 69.168,81</b>	<b>\$ 71.658,88</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCION PARA EL SERVICIO</b>										
Servicios básicos (Luz, Agua y Teléfono)	\$ 7.008,00	\$ 7.260,29	\$ 7.521,66	\$ 7.792,44	\$ 8.072,97	\$ 8.363,59	\$ 8.664,68	\$ 8.976,61	\$ 9.299,77	\$ 9.634,56
TVCABLE	\$ 360,00	\$ 372,96	\$ 386,39	\$ 400,30	\$ 414,71	\$ 429,64	\$ 445,10	\$ 461,13	\$ 477,73	\$ 494,93
Internet	\$ 420,00	\$ 435,12	\$ 450,78	\$ 467,01	\$ 483,83	\$ 501,24	\$ 519,29	\$ 537,98	\$ 557,35	\$ 577,41
Dep. de construcciones	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00	\$ 4.085,00
Dep. de maquinaria y equipo	\$ 712,80	\$ 712,80	\$ 712,80	\$ 712,80	\$ 712,80	\$ 712,80	\$ 712,80	\$ 712,80	\$ 712,80	\$ 712,80
Dep. de muebles y enseres para las hab.	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
Amortización del activo diferido	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ 153,00
<b>TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCION DEL SERVICIO</b>	<b>\$ 13.098,80</b>	<b>\$ 13.379,17</b>	<b>\$ 13.669,63</b>	<b>\$ 13.970,55</b>	<b>\$ 14.282,30</b>	<b>\$ 14.605,27</b>	<b>\$ 14.939,87</b>	<b>\$ 15.286,52</b>	<b>\$ 15.645,65</b>	<b>\$ 16.017,70</b>
<b>TOTAL DE COSTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>\$ 65.222,14</b>	<b>\$ 67.378,95</b>	<b>\$ 69.613,40</b>	<b>\$ 71.928,30</b>	<b>\$ 74.326,53</b>	<b>\$ 76.811,09</b>	<b>\$ 79.385,10</b>	<b>\$ 82.051,78</b>	<b>\$ 84.814,45</b>	<b>\$ 87.676,58</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>										
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>										
Sueldos administrativos.	\$ 23.275,79	\$ 24.113,72	\$ 24.981,81	\$ 25.881,16	\$ 26.812,88	\$ 27.778,14	\$ 28.778,15	\$ 29.814,17	\$ 30.887,48	\$ 31.999,43
Útiles de oficina	\$ 363,40	\$ 376,48	\$ 390,04	\$ 404,08	\$ 418,62	\$ 433,69	\$ 449,31	\$ 465,48	\$ 482,24	\$ 499,60
Útiles de aseo y limpieza	\$ 2.253,00	\$ 2.334,11	\$ 2.418,14	\$ 2.505,19	\$ 2.595,38	\$ 2.688,81	\$ 2.785,61	\$ 2.885,89	\$ 2.989,78	\$ 3.097,41
Servicios básicos	\$ 1.392,00	\$ 1.442,11	\$ 1.494,03	\$ 1.547,81	\$ 1.603,53	\$ 1.661,26	\$ 1.721,07	\$ 1.783,03	\$ 1.847,21	\$ 1.913,71
Dep. de muebles y enseres Adm.	\$ 58,05	\$ 58,05	\$ 58,05	\$ 58,05	\$ 58,05	\$ 58,05	\$ 58,05	\$ 58,05	\$ 58,05	\$ 58,05
Dep. de equipos de oficina	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20
Dep. de equipo de computo	\$ 566,70	\$ 566,70	\$ 566,70	\$ 577,81	\$ 577,81	\$ 577,81	\$ 588,92	\$ 588,92	\$ 588,92	\$ 600,03
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 27.925,13</b>	<b>\$ 28.907,36</b>	<b>\$ 29.924,95</b>	<b>\$ 30.990,29</b>	<b>\$ 32.082,47</b>	<b>\$ 33.213,96</b>	<b>\$ 34.397,30</b>	<b>\$ 35.611,73</b>	<b>\$ 36.869,88</b>	<b>\$ 38.184,43</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>										
Publicidad	\$ 1.920,00	\$ 1.989,12	\$ 2.060,73	\$ 2.134,91	\$ 2.211,77	\$ 2.291,40	\$ 2.373,89	\$ 2.459,35	\$ 2.547,88	\$ 2.639,61
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 1.920,00</b>	<b>\$ 1.989,12</b>	<b>\$ 2.060,73</b>	<b>\$ 2.134,91</b>	<b>\$ 2.211,77</b>	<b>\$ 2.291,40</b>	<b>\$ 2.373,89</b>	<b>\$ 2.459,35</b>	<b>\$ 2.547,88</b>	<b>\$ 2.639,61</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Intereses del préstamo	\$ 9.692,45	\$ 8.698,35	\$ 7.704,25	\$ 6.710,15	\$ 5.716,06	\$ 4.721,96	\$ 3.727,86	\$ 2.733,77	\$ 1.739,67	\$ 745,57
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$ 9.692,45</b>	<b>\$ 8.698,35</b>	<b>\$ 7.704,25</b>	<b>\$ 6.710,15</b>	<b>\$ 5.716,06</b>	<b>\$ 4.721,96</b>	<b>\$ 3.727,86</b>	<b>\$ 2.733,77</b>	<b>\$ 1.739,67</b>	<b>\$ 745,57</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 39.537,58</b>	<b>\$ 39.594,83</b>	<b>\$ 39.689,93</b>	<b>\$ 39.835,36</b>	<b>\$ 40.010,30</b>	<b>\$ 40.227,32</b>	<b>\$ 40.499,05</b>	<b>\$ 40.804,84</b>	<b>\$ 41.157,43</b>	<b>\$ 41.569,61</b>
<b>TOTAL DE PRODUCCION DEL SERVICIO</b>	<b>\$ 104.759,72</b>	<b>\$ 106.973,78</b>	<b>\$ 109.303,34</b>	<b>\$ 111.763,66</b>	<b>\$ 114.336,82</b>	<b>\$ 117.038,41</b>	<b>\$ 119.884,15</b>	<b>\$ 122.856,62</b>	<b>\$ 125.971,88</b>	<b>\$ 129.246,19</b>

**Fuente: Cuadro N° 49 - 83      Elaboración: Wilson Valarezo**

## **CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

Es importante clasificar los costos, en fijos y variables, para luego poder proceder a la determinación del cálculo del punto de equilibrio.

### **COSTOS FIJOS**

Los costos fijos dentro del proyecto de inversión han sido considerados aquellos costos que se deben pagarán exista un aumento o disminución de los ingresos por la prestación del servicio. El valor total de los costos fijos es de \$ **78.537,32** para el primer año, y para el décimo año es de \$ **92.948,32**.

### **COSTOS VARIABLES**

Los costos variables se los ha considerado aquellos que dependiendo de la utilización por la prestación del servicio aumenten o disminuyan su costo. El valor total de los costos variables es de \$ **26.402,40** para el primer año, y para el décimo años de \$ **36.297,88**.

Después de haber conocido el valor de los costos fijos y variables se precedió a determinar el total de los costos que para el primer año es de \$ **104.759,72** y para el décimo año es de \$ **129.246,19**.

## CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

CUADRO N° 63

CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES				
DETALLE	AÑO 1		AÑO 10	
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<b>COSTOS PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO</b>				
<b>COSTO PRIMO</b>				
Materiales Directos		\$19.394,40		\$26.663,32
Mano De Obra Directa	\$32.728,94		\$44.995,57	
<b>TOTAL DEL COSTO PRIMO</b>	<b>\$32.728,94</b>	<b>\$19.394,40</b>	<b>\$44.995,57</b>	<b>\$26.663,32</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO</b>				
Servicios Básicos (Luz, Agua y Teléfono)		\$7.008,00		\$9.634,56
TV Cable	\$360,00		\$ 494,93	
Internet	\$420,00		\$ 577,41	
Depreciación De Construcciones	\$4.085,00		\$4.085,00	
Depreciación De Maquinaria Y Equipo	\$712,80		\$ 712,80	
Dep. de Muebles y Enseres para las Habitaciones	\$360,00		\$ 360,00	
Amortización Del Activo Diferido	\$ 153,00		\$ 153,00	
<b>TOTAL DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>\$6.090,80</b>	<b>\$7.008,00</b>	<b>\$6.383,14</b>	<b>\$9.634,56</b>
<b>TOTAL DE COSTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>\$38.819,74</b>	<b>\$26.402,40</b>	<b>\$51.378,71</b>	<b>\$36.297,88</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>				
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				
Sueldo Administrativos.	\$23.275,79		\$31.999,43	
Útiles De Oficina	\$ 363,40		\$ 499,60	
Útiles De Aseo Y Limpieza	\$2.253,00		\$3.097,41	
Servicios Básicos (Luz y Agua)	\$1.392,00		\$1.913,71	
Dep. De Muebles Y Enseres Adm	\$ 58,05		\$ 58,05	
Depreciación De Equipos De Oficina	\$ 16,20		\$ 16,20	
Depreciación De Equipo De Cómputo	\$ 566,70		\$ 600,03	
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINSTRATIVOS</b>	<b>\$27.925,13</b>		<b>\$38.184,43</b>	
<b>GASTOS DE VENTA</b>				
Publicidad	\$1.920,00		\$2.639,61	
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$1.920,00</b>		<b>\$2.639,61</b>	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>				
Intereses Del Préstamo	\$9.692,45		\$ 745,57	
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$9.692,45</b>		<b>\$ 745,57</b>	
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>\$39.537,58</b>		<b>\$41.569,61</b>	
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS Y VARIABLE</b>	<b>\$78.357,32</b>	<b>\$26.402,40</b>	<b>\$92.948,32</b>	<b>\$36.297,88</b>
<b>SUMATORIA DE COSTOS TOTALES</b>	<b>\$ 104.759,72</b>		<b>\$ 129.246,19</b>	

Fuente: Cuadro N° 82

Elaboración: Wilson Valarezo

## DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Es importante conocer el punto de equilibrio en el cual la empresa ni pierde ni gana. Es el mínimo de ventas que la empresa debe tener para mantenerse en el mercado, en este punto no tiene ningún beneficio solo se mantiene estable.

### CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO

#### a. EN FUNCIÓN DE LA VENTAS O INGRESOS

*En donde:*

*PE = Punto De Equilibrio*

*CF = Costo Fijo*

*CV = Costo Variable*

*VT = Ventas Totales*

#### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$PEV = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PEV = \frac{78.357,32}{1 - \frac{26.402,40}{139.803,42}}$$

#### b. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

*En donde:*

*PE = Punto De Equilibrio*

*CF = Costo Fijo*

*CV = Costo Variable*

*VT = Ventas Totales*

#### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

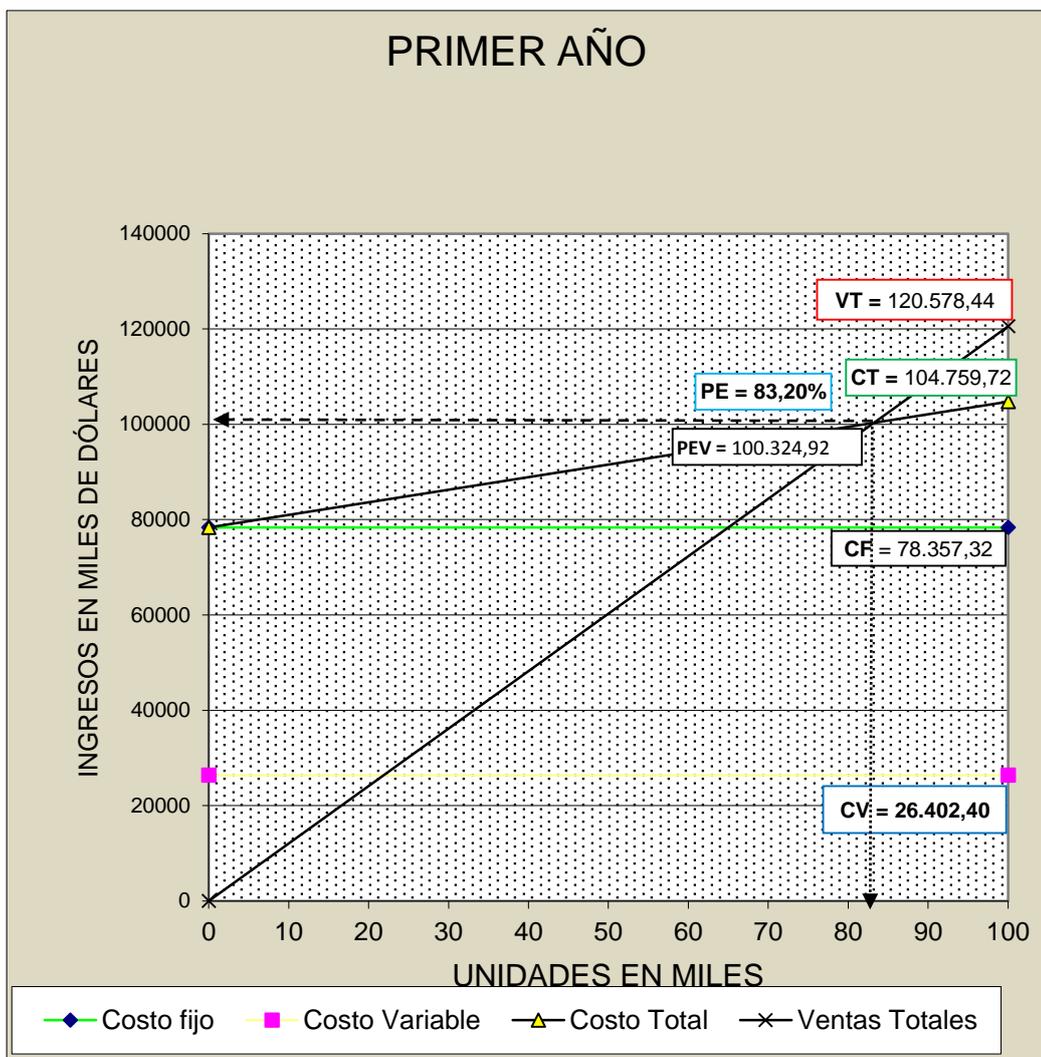
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos variables Totales}} \times 100$$

$$PE = \frac{78.357,32}{120.578,44 - 26.402,40} \times 100$$

$$PE = 83,20 \%$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD INSTALADA**

**GRAFICO N° 37**



**Fuente:** Cuadro N° 68

**Elaboración:** Wilson Valarezo

**ANÁLISIS**

El siguiente grafico se demuestra que la empresa para el primer año debe tener unas ventas de \$ **100.324,92** dólares por la prestación de su servicio, y trabajar con una capacidad instalada del **83,20%** esto quiere decir que la empresa se mantiene estable que ni pierde ni gana.

## CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL DÉCIMO AÑO

### a. EN FUNCIÓN DE LA VENTAS O INGRESOS

*En donde:*

*PE = Punto De Equilibrio*

*CF = Costo Fijo*

*CV = Costo Variable*

*VT = Ventas Totales*

#### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$PEV = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PEV = \frac{92.948,32}{1 - \frac{36.297,88}{206.793,91}}$$

$$PEV = 112.736,62$$

### b. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

*En donde:*

*PE = Punto De Equilibrio*

*CF = Costo Fijo*

*CV = Costo Variable*

*VT = Ventas Totales*

#### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

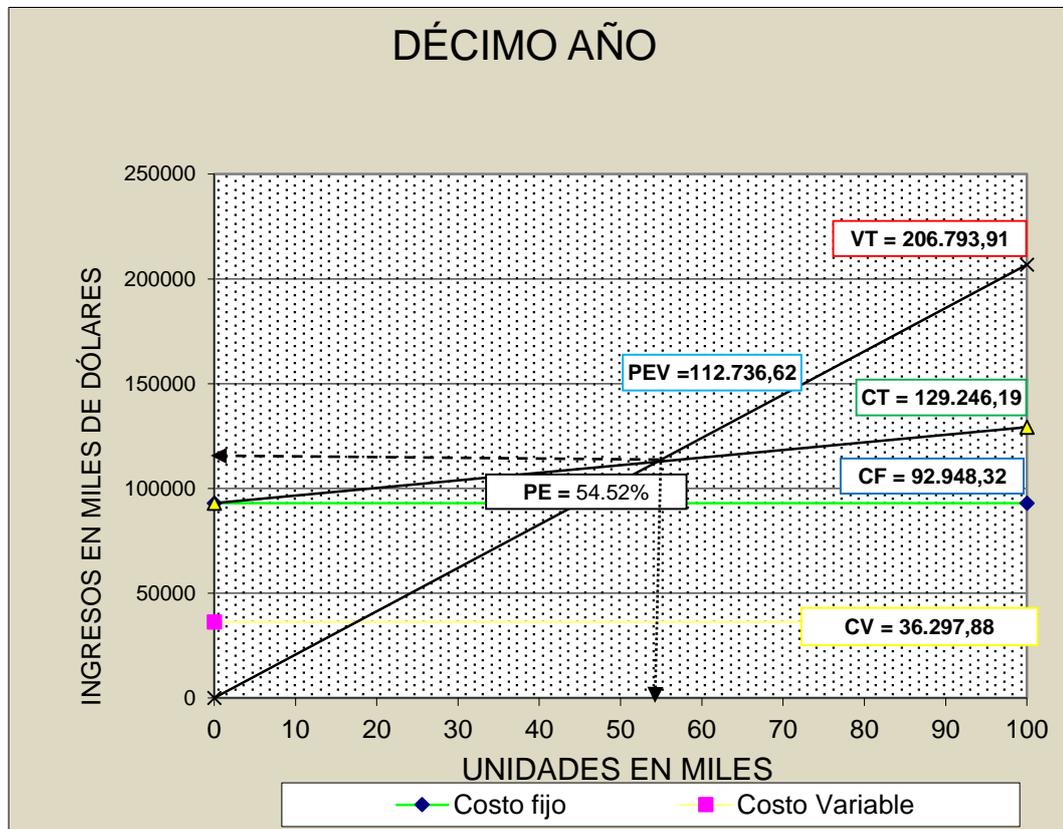
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos variables Totales}} \times 100$$

$$PE = \frac{92.948,32}{206.793,91 - 36.297,88} \times 100$$

$$PE = 54,52 \%$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD INSTALADA**

**GRAFICO N° 38**



**Fuente:** Cuadro N° 68

**Elaboración:** Wilson Valarezo

**ANÁLISIS**

El siguiente grafico se demuestra que la empresa para el décimo año debe tener unas ventas de \$ **112.736,62** dólares por la prestación de su servicio, y trabajar con una capacidad instalada del **54,52%** esto quiere decir que la empresa se mantiene estable que ni pierde ni gana.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

La función principal de la evaluación financiera dentro del proyecto de inversión es que me permitió medir el nivel de rentabilidad del proyecto, conociendo sus ingresos y egresos.

### **FLUJO DE CAJA**

El flujo de caja se lo realizó comparando los ingresos con los egresos para cada uno de los años de vida útil del proyecto, permitiendo conocer de forma más efectiva la liquidez con la que dispone la empresa.

Después de haber realizado el flujo de caja se determinó que la empresa no tendrá déficit de efectivo durante sus 10 años de vida útil, contando con un saldo de \$ **9.812,24** para el primer año y para el décimo año un valor de \$ **99.296,37**. Como se detalla en el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 64**

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>											
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>INGRESOS</b>											
(+) Ventas		\$ 120.578,44	\$ 123.126,82	\$ 149.854,87	\$ 153.227,97	\$ 162.472,62	\$ 166.311,58	\$ 170.355,38	\$174.579,26	\$ 179.006,05	\$ 206.793,91
Crédito BanEcuador	\$ 66.273,13										
Capital propio	\$ 68.978,16										
(+) Valor de rescate				\$ 849,92			\$ 866,58			\$ 883,25	\$ 48.524,47
<b>(=) Total de ingresos</b>	<b>\$ 135.251,29</b>	<b>\$ 120.578,44</b>	<b>\$ 123.126,82</b>	<b>\$ 150.704,79</b>	<b>\$ 153.227,97</b>	<b>\$ 162.472,62</b>	<b>\$ 167.178,16</b>	<b>\$ 170.355,38</b>	<b>\$174.579,26</b>	<b>\$ 179.889,29</b>	<b>\$ 255.318,38</b>
<b>EGRESOS</b>											
Activo fijo	\$ 126.295,00										
activo diferido	\$ 1.530,00										
Activo circulante	\$ 7.426,29										
(+) Presupuesto de operación		\$ 104.759,72	\$ 106.973,78	\$ 109.303,34	\$ 111.763,66	\$ 114.336,82	\$ 117.038,41	\$ 119.884,15	\$122.856,62	\$ 125.971,88	\$ 129.246,19
(+) Dep. y amortización del A.D		\$ 5.951,75	\$ 5.951,75	\$ 5.951,75	\$ 5.962,86	\$ 5.962,86	\$ 5.962,86	\$ 5.973,97	\$ 5.973,97	\$ 5.973,97	\$ 5.985,08
(+) 15% Utilidad a trabajadores		\$ 2.372,81	\$ 2.422,96	\$ 6.082,73	\$ 6.219,65	\$ 7.220,37	\$ 7.390,98	\$ 7.570,68	\$ 7.758,40	\$ 7.955,12	\$ 11.632,16
(+) 22% Impuesto a la renta		\$ 2.958,10	\$ 3.020,62	\$ 7.583,14	\$ 7.753,83	\$ 9.001,39	\$ 9.214,08	\$ 9.438,12	\$ 9.672,13	\$ 9.917,39	\$ 14.501,42
(+) Amortización del capital		\$ 6.627,31	\$ 6.627,31	\$ 6.627,31	\$ 6.627,31	\$ 6.627,31	\$ 6.627,31	\$ 6.627,31	\$ 6.627,31	\$ 6.627,31	\$ 6.627,31
<b>(=) TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 135.251,29</b>	<b>\$ 110.766,20</b>	<b>\$ 113.092,92</b>	<b>\$ 123.644,77</b>	<b>\$ 126.401,59</b>	<b>\$ 131.223,04</b>	<b>\$ 134.307,92</b>	<b>\$ 137.546,30</b>	<b>\$140.940,49</b>	<b>\$ 144.497,74</b>	<b>\$ 156.022,01</b>
<b>TOTAL FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 9.812,24</b>	<b>\$ 10.033,90</b>	<b>\$ 27.060,02</b>	<b>\$ 26.826,38</b>	<b>\$ 31.249,58</b>	<b>\$ 32.870,24</b>	<b>\$ 32.809,08</b>	<b>\$ 33.638,76</b>	<b>\$ 35.391,55</b>	<b>\$ 99.296,37</b>

*Fuente: Cuadro N° 66-67*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## **VALOR ACTUAL NETO**

El VAN es un indicador financiero que me sirvió para determinar la viabilidad del proyecto de inversión.

### **Criterios del VAN:**

- Si el VAN es positivo se acepta el proyecto
- Si el VAN es igual a cero el proyecto es indiferente y queda a criterio del inversionista
- Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto.

Entonces se puede decir que después de medir los flujos netos con la tasa de interés del préstamo y descontando la inversión inicial quedo el VAN positivo por lo tanto el proyecto es viable.

Para el cálculo del valor actual neto del proyecto (VANP), primero se tomó el valor de los flujos netos de caja de cada año y se multiplica por el factor de actualización, obteniendo el valor actualizado para cada uno de los 10 años. Luego se resta la sumatoria total del valor actual neto menos la inversión dándonos el valor actual neto del proyecto que es de **\$1.681,66**. Valores que se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 65**

<b>VALOR ACTUAL NETO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACION</b>	<b>VALOR ACTUAL IZADO</b>
<b>0</b>	<b>\$ 135.251,29</b>	<b>15,00%</b>	
1	\$ 9.812,24	0,86956522	\$ 8.532,38
2	\$ 10.033,90	0,75614367	\$ 7.587,07
3	\$ 27.060,02	0,65751623	\$ 17.792,40
4	\$ 26.826,38	0,57175325	\$ 15.338,07
5	\$ 31.249,58	0,49717674	\$ 15.536,56
6	\$ 32.870,24	0,43232760	\$ 14.210,71
7	\$ 32.809,08	0,37593704	\$ 12.334,15
8	\$ 33.638,76	0,32690177	\$ 10.996,57
9	\$ 35.391,55	0,28426241	\$ 10.060,49
10	\$ 99.296,37	0,24718471	\$ 24.544,54
<b>Σ VAN TOTAL</b>			<b>\$ 136.932,95</b>
<b>(-) TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>			<b>\$ -135.251,29</b>
<b>VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO (VANP)</b>			<b>\$ 1.681,66</b>

*Fuente: Cuadro N° 69*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DEL FACTOR ACTUALIZACIÓN

**En donde:**

*F.A. = Factor de Actualización*

*n = Número de años*

*i = Porcentaje de Interés*

**APLICACION DE LA FORMULA**

$$F.A. = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$F.A. = \frac{1}{(1 + 0,15)^1}$$

$$F.A. = \frac{1}{1,15}$$

*F.A. = 0,86956522 primer año*

### FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DEL VALOR ACTUALIZADO

**En donde:**

*V.A. = Valor Actualizado*

*F.N. = Flujo Neto*

*n = Número de años*

*i = Porcentaje de Interés*

**APLICACIÓN DE LA FORMULA**

$$V.A. = FN(1 + i)^{-n}$$

$$V.A. = 9.812,24(1 + 0,15)^{-1}$$

$$V.A. = 9.812,24(0,86956522)$$

*V.A. = \$ 8.532,38 primer año*

## **FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO**

### **En donde:**

$VANP$  = Valor Actual Neto del Proyecto

$\sum VAN$  = Sumatoria del Valor Actual Neto

### **APLICACIÓN DE LA FORMULA**

$$VANP = \sum VAN - Inversión$$

$$VANP = 136.932,95 - 135.251,29$$

$$VANP = \$ 1.681,66$$

## **TASA INTERNA DE RETORNO**

La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión.

### **Criterios de la TIR:**

- Si la TIR es mayor que el costo de capital el proyecto de inversión será aceptado.
- Si al TIR es igual al costo de capital queda a criterio del inversionista
- Si la TIR es menor que el costo de capital se rechaza el proyecto

Para el cálculo de la tasa interna de retorno, primeramente se procedió a buscar el factor de actualización menor y mayor a través del método de tanteo; luego se tomó los valores de los flujos netos de cada año y se lo multiplicó por el factor de actualización y se obtuvo el VAN menor y el VAN mayor; y por último se resta la sumatoria de los valores del VAN menor menos la inversión y se obtiene la Tasa menor que es de \$ 280,15 así mismo para la tasa mayor se estableció la diferencia entre la sumatoria de los valores del van mayor menos la inversión dándonos el resultado de \$ -3.136,79.

Entonces tenemos la **TASA INTERNA DE RETORNO** del proyecto que es del **15,2410%** siendo mayor que la tasa de financiamiento. Valores que se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 66**

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZADO	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZADO	VAN MAYOR
0	\$ 135,251.29	15.20%		15.70%	
1	\$ 9.812,24	0,86805556	\$ 8.517,57	0,86430424	\$ 8.480,76
2	\$ 10.033,90	0,75352045	\$ 7.560,75	0,74702181	\$ 7.495,54
3	\$ 27.060,02	0,65409761	\$ 17.699,89	0,64565411	\$ 17.471,41
4	\$ 26.826,38	0,56779306	\$ 15.231,84	0,55804159	\$ 14.970,24
5	\$ 31.249,58	0,49287592	\$ 15.402,17	0,48231771	\$ 15.072,23
6	\$ 32.870,24	0,42784368	\$ 14.063,32	0,41686924	\$ 13.702,59
7	\$ 32.809,08	0,37139209	\$ 12.185,03	0,36030185	\$ 11.821,17
8	\$ 33.638,76	0,32238896	\$ 10.844,77	0,31141041	\$ 10.475,46
9	\$ 35.391,55	0,27985153	\$ 9.904,38	0,26915334	\$ 9.525,75
10	\$ 99.296,37	0,24292668	\$ 24.121,74	0,23263037	\$ 23.099,35
<b>Σ TOTAL DEL FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO</b>			<b>\$ 135.531,45</b>		<b>\$132.114,51</b>
(-) INVERSIÒN			\$ 135.251,29		\$135.251,29
<b>TIR DEL PROYECTO</b>			<b>\$ 280,15</b>		<b>\$ -3.136,79</b>

*Fuente: Cuadro N° 49 - 83*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO**

**En donde:**

**TIR** = Tasa Interna de Retorno

**Tm** = Tasa Menor

**DT** = Diferencia de Tasas

**VAN Tm** = Valor Actual Neto Tasa Menor

**VAN TM** = Valor Actual Neto Tasa Mayor

**APLICACIÓN DE LA FÓRMULA**

$$TIR = Tm + DT \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$TIR = 15,20 + 0,5 \left( \frac{280,15}{280,15 - (-3.136,79)} \right)$$

$$TIR = 15,20 + 0,5 \left( \frac{280,15}{3.416,94} \right)$$

$$TIR = 15,20 + 0,5 (0,081989882)$$

$$TIR = 15,2410$$

## **RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

La relación beneficio costo permite determinar cuáles serán los beneficios que tendrá la empresa por cada dólar que esta invierta para la prestación del servicio.

### **Criterios de la RBC:**

- Si la RBC es mayor que uno el proyecto es productivo.
- Si la RBC es igual a uno el inversionista no tendrá ninguna ganancia.
- Si la RBC es menor que uno el proyecto no es productivo.

Entonces se puede decir que el proyecto si es productivo o rentable dado que los ingresos actualizados son mayores a los egresos actualizados por lo tanto es mayor que uno.

Para el cálculo de relación beneficio costo, primeramente se procedió a tomar los costos totales de cada año y se los multiplico por el factor actualización dando el costo actualizado; y así mismo se tomó los ingresos de cada año y se los multiplico por el factor actualización y se obtuvo el ingreso actualizado y por último se dividió la sumatoria de los ingresos actualizados para la sumatoria de los costos actualizados y se determinó la Relación Benéfico Costo que fue de \$ **1,28**, que quiere decir que por cada dólar invertido se tendría una ganancia de \$ **0,28** centavos de dólar.

**CUADRO N° 67**

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO</b>						
	<b>ACTUALIZACION COSTOS</b>			<b>ACTUALIZACION INGRESOS</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO TOTAL ORIGINAL</b>	<b>FACTOR ACT.</b>	<b>COSTO ACTUALIZADO</b>	<b>INGRESO ORIGINAL</b>	<b>FACTOR ACT.</b>	<b>INGRESO ACTUALIZADO</b>
		<b>15,00%</b>			<b>15,00%</b>	
1	\$ 104.759,72	0,86956522	\$ 91.095,41	\$ 120.578,44	0,86956522	\$ 104.850,81
2	\$ 106.973,78	0,75614367	\$ 80.887,55	\$ 123.126,82	0,75614367	\$ 93.101,57
3	\$ 109.303,34	0,65751623	\$ 71.868,72	\$ 149.854,87	0,65751623	\$ 98.532,01
4	\$ 111.763,66	0,57175325	\$ 63.901,23	\$ 153.227,97	0,57175325	\$ 87.608,59
5	\$ 114.336,82	0,49717674	\$ 56.845,61	\$ 162.472,62	0,49717674	\$ 80.777,61
6	\$ 117.038,41	0,43232760	\$ 50.598,93	\$ 166.311,58	0,43232760	\$ 71.901,09
7	\$ 119.884,15	0,37593704	\$ 45.068,89	\$ 170.355,38	0,37593704	\$ 64.042,90
8	\$ 122.856,62	0,32690177	\$ 40.162,05	\$ 174.579,26	0,32690177	\$ 57.070,27
9	\$ 125.971,88	0,28426241	\$ 35.809,07	\$ 179.006,05	0,28426241	\$ 50.884,69
10	\$ 129.246,19	0,24718471	\$ 31.947,68	\$ 206.793,91	0,24718471	\$ 51.116,29
<b>Σ TOTAL:</b>			<b>\$ 364.598,51</b>			<b>\$ 464.870,59</b>

**Fuente:** Cuadro N° 49 - 83

**Elaboración:** Wilson Valarezo

**FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DE LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

**En donde:**

*RBC = Relación Beneficio Costo*

**APLICACIÓN DE LA FÓRMULA**

$$RBC = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{COSTOS ACTUALIZADOS}} - 1$$

$$RBC = \frac{\$ 464.870,59}{\$ 364.598,51} - 1$$

$$RBC = \$ 1,28 - 1$$

$$RBC = \$ 0,28$$

Después de haber aplicado la formula se obtiene que por cada dólar invertido se tendrá una ganancia de 0,28 centavos.

## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

El periodo de recuperación del capital es un indicador importante porque permite conocer el tiempo en el cual una empresa recuperar su inversión.

Para el cálculo del periodo de recuperación de capital, se procedió a tomar los valores de los flujos netos de cada año para luego sumarlos hasta el año que supera la inversión que fue en este caso en el sexto año que se conoce como flujo acumulado que dio un valor de \$ **137.852,36**. Entonces se puede decir que el tiempo en el que la empresa recupera su inversión será en 5 años, 11 meses y 1 día. Como se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 68**

<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FLUJO ACUMULADO</b>
0	\$ 135.251,29		
1		\$ 9.812,24	\$ 9.812,24
2		\$ 10.033,90	\$ 19.846,14
3		\$ 27.060,02	\$ 46.906,16
4		\$ 26.826,38	\$ 73.732,54
5		\$ 31.249,58	\$ 104.982,12
6		\$ 32.870,24	\$ 137.852,36
7		\$ 32.809,08	
8		\$ 33.638,76	
9		\$ 35.391,55	
10		\$ 99.296,37	
<b>Σ TOTAL</b>		<b>\$ 338.988,12</b>	

**Fuente:** Cuadro N° 49 - 83

**Elaboración:** Wilson Valarezo

## FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DEL PERIODO DEREcuperACION DE CAPITAL

### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del Año que supera la inversión (ultimo año)}}$$

$$PRC = 6 + \frac{135.251,29 - 137.852,36}{32.870,24}$$

$$PRC = 6 + \frac{- 2.601,06}{32.870,24}$$

$$PRC = 6 + (- 0,079131202)$$

$$PRC = 5,92$$

**5,92 = 5 Años**

**0,92 x 12 = 11,04 = 11 Meses**

**0,04 x 30 = 1,20 = 1 Día**

El periodo de recuperación de la inversión será de 5 años 11 mes y 1 día.

## **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

El análisis de sensibilidad dentro de un proyecto de inversión es una de las herramientas que permite medir el riesgo de la inversión. Es decir, hasta cuanto soporta en un incremento de costos y en una disminución de ingresos.

### **Criterios del ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD:**

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno no existe ningún efecto para el proyecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno y positivo el proyecto no es sensible y es recomendable porque los cambios no afectan su rentabilidad.

En este caso el coeficiente de sensibilidad es **0,987858695** soportando un incremento de costos hasta del **11,46%**. Y así mismo el proyecto soportaría una disminución de los ingresos hasta el **8,76%** con un coeficiente de sensibilidad de **0,845188580**, por lo tanto se puede decir que el proyecto no es sensible como se explican en los siguientes cuadros:

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DEL 11,46% DE COSTOS**

**CUADRO N° 69**

<b>ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 11,46 % DE LOS COSTOS</b>								
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO TOTAL ORIGINAL</b>	<b>COSTO INCREMENTADO</b>	<b>INGRESO ORIGINAL</b>	<b>ACTUALIZACION</b>				
		<b>11,46%</b>		<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR ACT.</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>	<b>FACTOR ACT.</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
				<b>13,50%</b>	<b>16,00%</b>			
0						<b>\$ -135.251,29</b>		<b>\$ -135.251,29</b>
1	\$ 104.759,72	\$ 116.765,18	\$ 120.578,44	\$ 3.813,25	0,881057269	\$ 3.359,69	0,877192982	\$ 3.344,96
2	\$ 106.973,78	\$ 119.232,98	\$ 123.126,82	\$ 3.893,85	0,776261911	\$ 3.022,64	0,769467528	\$ 2.996,19
3	\$ 109.303,34	\$ 121.829,50	\$ 149.854,87	\$ 28.025,38	0,683931199	\$ 19.167,43	0,674971516	\$ 18.916,33
4	\$ 111.763,66	\$ 124.571,77	\$ 153.227,97	\$ 28.656,20	0,602582554	\$ 17.267,73	0,592080277	\$ 16.966,77
5	\$ 114.336,82	\$ 127.439,82	\$ 162.472,62	\$ 35.032,80	0,530909739	\$ 18.599,26	0,519368664	\$ 18.194,94
6	\$ 117.038,41	\$ 130.451,01	\$ 166.311,58	\$ 35.860,57	0,467761885	\$ 16.774,21	0,455586548	\$ 16.337,59
7	\$ 119.884,15	\$ 133.622,88	\$ 170.355,38	\$ 36.732,50	0,412125009	\$ 15.138,38	0,399637323	\$ 14.679,68
8	\$ 122.856,62	\$ 136.935,99	\$ 174.579,26	\$ 37.643,27	0,363105735	\$ 13.668,49	0,350559055	\$ 13.196,19
9	\$ 125.971,88	\$ 140.408,26	\$ 179.006,05	\$ 38.597,78	0,319916947	\$ 12.348,09	0,307507943	\$ 11.869,13
10	\$ 129.246,19	\$ 144.057,81	\$ 206.793,91	\$ 62.736,10	0,281865151	\$ 17.683,12	0,269743810	\$ 16.922,68
<b>Σ TOTAL</b>					<b>VAN Tasa menor</b>	<b>\$ 1.777,74</b>	<b>VAN Tasa Mayor</b>	<b>\$ -1.826,84</b>

*Fuente: Cuadro N° 66 -67-69*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**FÓRMULA PARA CALCULAR LA NUEVA TIR:**

$$NUEVA TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN menor}{VAN menor - VAN Mayor}\right)$$

$$NUEVA TIR = 13,50 + 0,5\left(\frac{1.777,74}{1.777,74 - (-1.826,84)}\right)$$

$$NUEVA TIR = 13,2466$$

**FÓRMULA PARA CALCULAR LA DIFERENCIA DE TIR:**

$$Diferencia de TIR = TIR original del proyecto - Nueva TIR$$

$$Diferencia de TIR = 15,2410 - 13,2466$$

$$Diferencia de TIR = 1,9944$$

**FÓRMULA PARA CALCULAR EL PORCENTAJE DE VARIACIÓN:**

$$Porcentaje de variación = \frac{Diferencia de TIR}{TIR original del proyecto} * 100$$

$$Porcentaje de variación = \frac{1,9944}{13,2466} * 100$$

$$Porcentaje de variación = 13,0858$$

**FÓRMULA PARA CALCULAR EL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD:**

$$ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD = \frac{Porcentaje de Variación}{Nueva TIR}$$

$$ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD = \frac{13,0858}{13,2466}$$

$$ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD = 0,987858695$$

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 8,76% DE INGRESOS

CUADRO N° 70

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 8,76% DE LOS INGRESOS								
AÑOS	INGRESO ORIGINAL	INGRESO DISMINUIDO	COSTO ORIGINAL	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		8,76%			13,50%		14,00%	
0						\$ -135.251,29		\$-135.251,29
1	\$ 120.578,44	\$ 110.015,77	\$ 104.759,72	\$ 5.256,05	0,88105727	\$ 4.630,88	0,87719298	\$ 4.610,57
2	\$ 123.126,82	\$ 112.340,91	\$ 106.973,78	\$ 5.367,13	0,77626191	\$ 4.166,30	0,76946753	\$ 4.129,83
3	\$ 149.854,87	\$ 136.727,59	\$ 109.303,34	\$ 27.424,25	0,68393120	\$ 18.756,30	0,67497152	\$ 18.510,59
4	\$ 153.227,97	\$ 139.805,20	\$ 111.763,66	\$ 28.041,55	0,60258255	\$ 16.897,35	0,59208028	\$ 16.602,85
5	\$ 162.472,62	\$ 148.240,02	\$ 114.336,82	\$ 33.903,20	0,53090974	\$ 17.999,54	0,51936866	\$ 17.608,26
6	\$ 166.311,58	\$ 151.742,69	\$ 117.038,41	\$ 34.704,28	0,46776188	\$ 16.233,34	0,45558655	\$ 15.810,80
7	\$ 170.355,38	\$ 155.432,25	\$ 119.884,15	\$ 35.548,10	0,41212501	\$ 14.650,26	0,39963732	\$ 14.206,35
8	\$ 174.579,26	\$ 159.286,11	\$ 122.856,62	\$ 36.429,49	0,36310573	\$ 13.227,76	0,35055905	\$ 12.770,69
9	\$ 179.006,05	\$ 163.325,12	\$ 125.971,88	\$ 37.353,23	0,31991695	\$ 11.949,93	0,30750794	\$ 11.486,42
10	\$ 206.793,91	\$ 188.678,76	\$ 129.246,19	\$ 59.432,57	0,28186515	\$ 16.751,97	0,26974381	\$ 16.031,57
<b>Σ TOTAL</b>					<b>VAN Tasa menor</b>	\$ 12,33	<b>VAN Tasa Mayor</b>	\$ -3.483,38

Fuente: Cuadro N° 66 -67-69

Elaboración: Wilson Valarezo

**FÓRMULA PARA CALCULAR LA NUEVA TIR:**

$$NUEVA TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN menor}{VAN menor - VAN Mayor}\right)$$

$$NUEVA TIR = 13,50 + 0,5\left(\frac{12,33}{12,33 - (-3.483,38)}\right)$$

$$NUEVA TIR = 13,5018$$

**FÓRMULA PARA CALCULAR LA DIFERENCIA DE TIR:**

$$Diferencia de TIR = TIR original del proyecto - Nueva TIR$$

$$Diferencia de TIR = 15,2410 - 13,5018$$

$$Diferencia de TIR = 1,7392$$

**FÓRMULA PARA CALCULAR EL PORCENTAJE DE VARIACIÓN:**

$$Porcentaje de variación = \frac{Diferencia de TIR}{TIR original del proyecto} * 100$$

$$Porcentaje de variación = \frac{1,7392}{15,2410} * 100$$

$$Porcentaje de variación = 11,4115$$

**FÓRMULA PARA CALCULAR EL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD:**

$$ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD = \frac{Porcentaje de Variación}{Nueva TIR}$$

$$ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD = \frac{11,4115}{13,5018}$$

$$ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD = 0,845188580$$

## **h. CONCLUSIONES**

- ✓ Existe una demanda potencial de 15.872 turistas que visitan la ciudad de Piñas con un promedio de 2 veces cada año por persona.
- ✓ Del 87% de los turistas que utilizan de los servicios de hospedaje el 97% están dispuestos hacer uso del nuevo servicio, lo que beneficia al proyecto.
- ✓ En el estudio de mercado, se determinó que existe una demanda insatisfecha de 9.168 turistas para el primer año de cubrir en el mercado.
- ✓ En el estudio técnico se concluyó que el hostel trabajará con un 60% de su capacidad utilizada, hospedando un total de 6.989 turistas en el primer año.
- ✓ El hostel se encontrará ubicado al sur de la ciudad de Piñas, en la ciudadela VAL PARAISO ya que ha sido considerado un lugar estratégico por su gran concurrencia de gente.
- ✓ La empresa se constituirá como COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA y su razón social será “HOSTAL ORQUIDEA SUR”, con un plazo de duración 10 años de vida útil.
- ✓ Mediante el estudio financiero se concluyó que para la instalación del “HOSTAL ORQUIDEA SUR” se necesitará de una inversión de \$ 135.251,29 dólares, y para financiar esta inversión se aportará con un 51% de capital propio aportado por los 5 socios y con un préstamo del 49% al BanEcuador a una tasa de interés del 15% a 10 años plazo.
- ✓ Después de haber calculado los costos para la prestación del servicio de hospedaje se determinó que el precio de venta del servicio por persona es de \$ 17,25 dólares.
- ✓ Los indicadores de la evaluación financiera arrojan los siguientes resultados: el **VALOR ACTUAL NETO** de \$ 1.681,66 centavos. La **TASA INTERNA DE RETORNO** del proyecto es mayor a la tasa de financiamiento con un valor de 15,24% ofreciendo una rentabilidad aceptada por parte del proyecto.

De acuerdo a los ingresos y egresos la empresa manifiesta en la **RELACION BENEFICIO COSTO** que por cada dólar invertido se tendría una ganancia de 0,28 centavos. En cuanto al **PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL** lo hará en 5 años, 11 meses y 1 día. Con el **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD** se determinó que el proyecto soportaría un incremento de los costos del 11,46% y una disminución de ingresos del 8,76%, siendo para los dos casos su sensibilidad menor que uno y positivo, considerándose un proyecto rentable ya que hasta estos porcentajes no afectarían la rentabilidad del proyecto.

## **i. RECOMENDACIONES**

Después de haber realizado la investigación y el análisis de los resultados se pudo llegar a las siguientes conclusiones.

- ✓ Gracias a la alta demanda de turistas se recomienda que el gobierno local motive y apoye al sector privado en la creación de nuevos atractivos turísticos que ayuden al crecimiento económico de la ciudad.
- ✓ Después de haber determinado la factibilidad del proyecto se recomienda ponerlo en ejecución y así aportar con nuevas fuentes de empleo para la ciudadanía local.
- ✓ Se recomienda realizar frecuentemente un estudio de mercado a los usuarios para determinar si la prestación del servicio está cumpliendo con las expectativas y requerimientos del huésped.
- ✓ Que una vez posicionado el nuevo hostel en el mercado, amplié sus instalaciones para aumentar su capacidad instalada para lograr captar mayor cantidad de la demanda insatisfecha.
- ✓ Se recomienda evaluar constantemente el personal que labora en el hostel para constatar que cada empleado este cumpliendo eficientemente sus actividades y atendiendo al usuario de la forma correcta.

## **j. BIBLIOGRAFÍA.**

- Aguilera, R. (2011). Evaluación Social de Proyectos. Uruguay.
- ARIAS, F. (2011). EL PROYECTO D E INVESTIGACION . VENEZUELA: EPISTEME.
- BARAY, H. L. (2006). INTRODUCCION A LA METODOLOGIA DE. MEXICO.: ELECTRONICA.
- BASTAR, S. G. (2002). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. MÉXICO : Ma. Eugenia Buendía López.
- BERNAL, C. A. (2010). MERODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN. COLOMBIA: PEARSON EDUCACIÓN.
- CABADA, A. E. (2004). METODOLOGIA DE FORMULACION DE PROYECTOS DE INVERSION. PERU.
- Cajigas, E. R. (2004). Proyectos de Inversión Competitivos. PALMIRA.
- CANALES, F. D. (1994). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION . Washington, D.C.
- CASTRO, H. M. (2009). DISEÑOS DE PROYECTOS DE INVERSION CON EL ENFOQUE DEL MARCO LOGICO . GUATEMALA .
- CHAIN, N. S. (2008). *PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*. BOGOTÁ: MC GRAW HILL.
- CORTÉS, M. C. (2004). GENERALIDADES SOBRE METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. MEXICO: IMPRESO EN MEXICO.
- Dalle, P. -B.-S.-E. (2005). Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos. BUENOS AIRES: EDITOR.
- DIAZ, J. T. (2007). FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS . COLOMBIA .
- ESPINOZA, S. F. (2007). LOS PROYECTOS DE INVERSION . COSTA RICA.
- FONTAINE, E. R. (2008). EVALUACION SOCIAL DE PROYECTOS . MEXICO: PEARSON.
- Hernández, F. J. (2016). *Glosario de términos*. España.
- IPINZA, F. D. (2008). EL PROCESO ESTRATÉGICO UN ENFOQUE DE GERENCIA. MÉXICO: PEARSON.
- KOTLER, A. G. (2012). *MARKETING MIX*. MEXICO: Pearson.
- Lawrence, G. (2009). *Fundamentos de u; investigación*. Mexico: Pearson.
- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CUANTITATIVA EN LAS CIENCIAS SOCIALES. (2002). En G. BRIONES. BOGOTA-COLOMBIA: EDITORES E IMPRESORES LTDA.
- MORALES, J. A. (2009). *PROYECTOS DE INVERSION FORMULACION Y EVALUACION*. MEXICO D.F. : MC GRAW HILL.
- Padilla, M. C. (2012). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión* . Colombia: ECO . EDICIONES.
- Pasaca, M. E. (2017). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. LOJA: GRAFICPLUS.
- SABINO, C. (1992). EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN. CARACAS: PANAPO.
- SAMPIERI, R. H. (2014). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN. MEXICO: MC GRAW HILL.

- Sapag, C. N. (2008). Preparación y Evaluación de proyectos de inversión. Colombia: MC GRAW HILL.
- Urbina, G. B. (2001). *Evaluación de proyectos*. Mexico: MC GRAW HILL.
- Varela, R. (2008). Innovación Empresarial Arte y Ciencia en la Creación de Empresas. Colombia: PEARSON.
- VILLEGAS, R. V. (2010). EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION. BOGOTA-COLOMBIA: MC GRAW HILL.
- <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>

## k. ANEXOS

### ANEXO N° 1

TERRENO					
DETALLE	DIMENSIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR M2	COSTO TOTAL
Lote de terreno	13X10	m2	130	\$ 192	\$ 25.000,00
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 25.000,00</b>

*Fuente: Municipio de Piñas*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### ANEXO N° 2

CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES					
DETALLE	DIMENSIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR POR M2	VALOR TOTAL
Área administrativa	7X4	m2	28	\$ 200,00	\$ 5.600,00
Área de recepción	3,5x4	m2	14	\$ 200,00	\$ 2.800,00
Área de lavandería	3,5x4	m2	14	\$ 200,00	\$ 2.800,00
Área de secado y planchado	3,5x4	m2	14	\$ 200,00	\$ 2.800,00
8 habitaciones individuales	12x10	m2	120	\$ 200,00	\$24.000,00
6 habitaciones dobles	12x10	m2	120	\$ 200,00	\$24.000,00
4 habitaciones triples	12x10	m2	120	\$ 200,00	\$24.000,00
<b>TOTAL</b>					<b>\$86.000,00</b>

*Fuente: Investigación (Ingenieros)*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### ANEXO N° 3

MAQUINARIA Y EQUIPOS O IMPLEMENTOS DEL SERVICIO				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Lavadora 16 kilos	Kilos	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Secadora 18 kilos	Kilos	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Televisor 32 pulgadas	Pulgadas	18	\$ 350,00	\$ 6.300,00
Soporte de televisor	Cm	18	\$ 15,00	\$ 270,00
Aspiradora 259 W	Potencia	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Router	Potencia	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Antena para internet	Potencia	1	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 7.920,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 4**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>				
Escritorios de oficina	METROS	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Sillas giratorias	CENTIMETROS	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Archivadores	METROS	3	\$ 100,00	\$ 300,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 645,00</b>
<b>ÁREA DE HOSPEDAJE</b>				
Cama de 2 plazas	PLAZAS	24	\$ 150,00	\$3.600,00
Cama litera de plaza y media	PLAZAS	4	\$ 100,00	\$ 400,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$4.000,00</b>
<b>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>				<b>\$4.645,00</b>

*Fuente: Investigación- Mueblerías*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 5**

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR</b>
Teléfono	UNIDADES	3	\$ 50,00	\$ 150,00
Caja registradora	UNIDADES	1	\$ 30,00	\$ 30,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 180,00</b>

*Fuente: Investigación*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 6**

<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Computadoras de escritorio	PULGADAS	3	\$ 600,00	\$ 1.800,00
Impresoras múltiples	UNIDAD	1	\$ 750,00	\$ 750,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 2.550,00</b>

*Fuente: Investigación*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 7**

<b>MATERIALES DIRECTOS (MENAJE PARA EL HOSTAL)</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Colchones de dos plazas	PLAZAS	24	\$ 175,00	\$ 4.200,00
Colchones de plaza y media	PLAZAS	8	\$ 60,00	\$ 480,00
Colchas de dos plazas	PLAZAS	28	\$ 30,00	\$ 840,00
Colchas de plaza y media	PLAZAS	8	\$ 20,00	\$ 160,00
Cortinas para ventana	JUEGOS	20	\$ 50,00	\$ 1.000,00
Cortinas de baño	UNIDADES	32	\$ 5,00	\$ 160,00
Sábanas de 2 plazas	PLAZAS	40	\$ 20,00	\$ 800,00
Sábanas de plazas y media	PLAZAS	12	\$ 15,00	\$ 180,00
Almohadas	Cm	64	\$ 4,00	\$ 256,00
Toallas de baño	M	40	\$ 20,00	\$ 800,00
Toallas de mano	Cm	40	\$ 5,00	\$ 200,00
Shampoo sachet	UNIDADES	11648	\$ 0,25	\$ 2.912,00
Jabón líquido	LITROS	100	\$ 10,00	\$ 1.000,00
Mini jabón individual	UNIDADES	11648	\$ 0,25	\$ 2.912,00
Papel higiénico	UNIDADES	11648	\$ 0,30	\$ 3.494,40
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 19.394,40</b>

*Fuente: Investigación-Varios*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 7- A**

<b>PROYECCIÓN DE MATERIALES DIRECTOS</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 19.394,40
2	\$ 20.092,60
3	\$ 20.815,93
4	\$ 21.565,31
5	\$ 22.341,66
6	\$ 23.145,96
7	\$ 23.979,21
8	\$ 24.842,46
9	\$ 25.736,79
10	\$ 26.663,32

**ANEXO N° 8**

<b>PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA (PERSONAL OPERATIVO)</b>											
<b>CARGO</b>	<b>NUMERO DE EMPLEADOS</b>	<b>SUELDO BASICO</b>	<b>DECIMO TERCER SUELDO (/12)</b>	<b>DECIMO CUARTO (SUELDO BASICO / 12)</b>	<b>VACACIONES (EL SUELDO DIVIDIDO PARA 24)</b>	<b>IESS APOORTE PATRONAL (11,15)</b>	<b>APOORTE AL ICE (0,50)</b>	<b>APOORTE DEL SECAP (0,50)</b>	<b>FONDO DE RESERVA (SUELDO/12)</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Recepcionista	3 Turnos	\$ 386,00	\$ 32,17	\$ 31,25	\$ 16,08	\$ 43,04	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 32,17	\$1.636,45	\$19.637,36
Camarera	1	\$ 386,00	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 16,83	\$ 43,04	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 32,17	\$ 545,48	\$ 6.545,79
Lavandera	1	\$ 386,00	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 16,83	\$ 43,04	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 32,17	\$ 545,48	\$ 6.545,79
<b>Σ TOTAL</b>										<b>\$2.727,41</b>	<b>\$32.728,94</b>

*Fuente: Investigación-Varios*  
*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 8 - B**

<b>PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 32.728,94
2	\$ 33.907,18
3	\$ 35.127,84
4	\$ 36.392,44
5	\$ 37.702,57
6	\$ 39.059,86
7	\$ 40.466,02
8	\$ 41.922,79
9	\$ 43.432,02
10	\$ 44.995,57

**ANEXO N° 9**

<b>PRESUPUESTO DE ENERGIA ELECTRICA</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U. DE MEDIDA</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Energía Eléctrica	500	KW	\$ 0,80	\$ 400,00	\$ 4.800,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 400,00</b>	<b>\$ 4.800,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 9-C**

<b>PROYECCIÓN DE ENERGIA ELÉCTRICA</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 4.800,00
2	\$ 4.972,80
3	\$ 5.151,82
4	\$ 5.337,29
5	\$ 5.529,43
6	\$ 5.728,49
7	\$ 5.934,71
8	\$ 6.148,36
9	\$ 6.369,70
10	\$ 6.599,01

**ANEXO N° 10**

<b>PRESUPUESTO DE AGUA POTABLE</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U. DE MEDIDA</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Agua Potable	90	m3	\$ 1,20	\$ 108,00	\$ 1.296,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 108,00</b>	<b>\$ 1.296,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 10-D**

<b>PROYECCIÓN DE AGUA POTABLE</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 1.296,00
2	\$ 1.342,66
3	\$ 1.390,99
4	\$ 1.441,07
5	\$ 1.492,95
6	\$ 1.546,69
7	\$ 1.602,37
8	\$ 1.660,06
9	\$ 1.719,82
10	\$ 1.781,73

**ANEXO N° 11**

<b>PRESUPUESTO DE TELÉFONO</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U. DE MEDIDA</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Teléfono	1000	Minutos	\$ 0,08	\$ 76,00	\$ 912,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 76,00</b>	<b>\$ 912,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 10-E**

<b>PROYECCIÓN DE TELÉFONO</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 912,00
2	\$ 944,83
3	\$ 978,85
4	\$ 1.014,08
5	\$ 1.050,59
6	\$ 1.088,41
7	\$ 1.127,60
8	\$ 1.168,19
9	\$ 1.210,24
10	\$ 1.253,81

**ANEXO N° 12**

<b>PRESUPUESTO DE TVCABLE</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
TV Cable	MENSUAL	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 30,00</b>	<b>\$ 360,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 12 - F**

<b>PROYECCIÓN DE TVCABLE</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 360,00
2	\$ 372,96
3	\$ 386,39
4	\$ 400,30
5	\$ 414,71
6	\$ 429,64
7	\$ 445,10
8	\$ 461,13
9	\$ 477,73
10	\$ 494,93

**ANEXO N° 13**

<b>PRESUPUESTO DE INTERNET</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U. DE MEDIDA</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Internet CNT	ILIMITADO	MEGAS	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 420,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 35,00</b>	<b>\$ 420,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 13 - G**

<b>PROYECCIÓN DE INTERNET</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 420,00
2	\$ 435,12
3	\$ 450,78
4	\$ 467,01
5	\$ 483,83
6	\$ 501,24
7	\$ 519,29
8	\$ 537,98
9	\$ 557,35
10	\$ 577,41

**ANEXO N° 14**

<b>PRESUPUESTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>											
<b>CARGO</b>	<b>N° DE EMPLEADOS</b>	<b>SUELDO BASICO</b>	<b>DECIMO TERCER SUELDO (/12)</b>	<b>DECIMO CUARTO (SUELDO BASICO / 12)</b>	<b>VACACIONES (EL SUELDO DIVIDIDO PARA 24)</b>	<b>IESS APOORTE PATRONAL (11,15)</b>	<b>APORTE AL ICE (0,50)</b>	<b>APORTE DEL SECAP (0,50)</b>	<b>FONDO DE RESERVA (SUELDO/ 12)</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Gerente	1	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 32,17	\$ 25,00	\$ 66,90	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 50,00	\$ 830,07	\$ 9.960,80
Secretaria-Contadora	1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,17	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 33,33	\$ 564,10	\$ 6.769,20
Guardia	1	\$ 386,00	\$ 32,17	\$ 32,17	\$ 16,08	\$ 43,04	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 32,17	\$ 545,48	\$ 6.545,79
<b>Σ TOTAL</b>										<b>\$ 1.939,65</b>	<b>\$ 23.275,79</b>

*Fuente: Investigación (Tabla mínima de sueldos y salarios del Ecuador).*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 14 - H**

<b>PROYECCIÓN DE PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 23.275,79
2	\$ 24.113,72
3	\$ 24.981,81
4	\$ 25.881,16
5	\$ 26.812,88
6	\$ 27.778,14
7	\$ 28.778,15
8	\$ 29.814,17
9	\$ 30.887,48
10	\$ 31.999,43

### ANEXO N° 15

PRESUPUESTOS DE ÚTILES DE OFICINA				
DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Grapadora	6	UNIDADES	\$ 10,00	\$ 60,00
Saca grapas	6	UNIDADES	\$ 5,00	\$ 30,00
Perforadora	6	UNIDAD	\$ 10,00	\$ 60,00
Papel boom	4	RESMAS DE 5000	\$ 3,00	\$ 12,00
Lápices	2	DOCENAS	\$ 4,00	\$ 8,00
Lapiceros	2	DOCENAS	\$ 4,00	\$ 8,00
Borradores	2	DOCENAS	\$ 3,00	\$ 6,00
Correctores	1	DOCENAS	\$ 10,00	\$ 10,00
Grapas (cajas)	4	CAJASS DE 500	\$ 0,10	\$ 0,40
Carpetas archivadores	2	DOCENAS	\$ 10,00	\$ 20,00
Talonarios de facturas	12	TALONARIOS DE 1000	\$ 10,00	\$ 120,00
Sello	1	UNIDDES	\$ 25,00	\$ 25,00
Cinta scotch	2	UNIDADES	\$ 2,00	\$ 4,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 363,40</b>

*Fuente: Investigación-Varios.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### ANEXO N° 15- I

PROYECCIÓN DE ÚTILES DE OFICINA	
AÑOS	VALOR TOTAL
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 363,40
2	\$ 376,48
3	\$ 390,04
4	\$ 404,08
5	\$ 418,62
6	\$ 433,69
7	\$ 449,31
8	\$ 465,48
9	\$ 482,24
10	\$ 499,60

### ANEXO N° 16

PRESUPUESTO DE ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA				
DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<i>BASURERO</i>	35	UNIDADES	\$ 5,00	\$ 175,00
<i>TRAPIADORES</i>	4	UNIDADES	\$ 4,00	\$ 16,00
<i>ESCOBAS</i>	4	UNIDADES	\$ 3,50	\$ 14,00
<i>SECADPOR DE MANOS</i>	35	UNIDADES	\$ 50,00	\$ 1.750,00
<i>RECOGEDORES DE BASURA</i>	4	UNIDADES	\$ 2,50	\$ 10,00
<i>DETERGENTES</i>	24	LITROS	\$ 4,00	\$ 96,00
<i>AROMATIZANTES</i>	24	LITROS	\$ 3,00	\$ 72,00
<i>DESINFECTANTES</i>	24	LITROS	\$ 5,00	\$ 120,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 2.253,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

### ANEXO N° 16 - J

PROYECCIÓN DE ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	
AÑOS	VALOR TOTAL
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 2.253,00
2	\$ 2.334,11
3	\$ 2.418,14
4	\$ 2.505,19
5	\$ 2.595,38
6	\$ 2.688,81
7	\$ 2.785,61
8	\$ 2.885,89
9	\$ 2.989,78
10	\$ 3.097,41

**ANEXO N° 17**

<b>PRESUPUESTO DE ENERGIA ELECTRICA</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U. DE MEDIDA</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Energía Eléctrica	100	KW	\$ 0,80	\$ 80,00	\$ 960,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 80,00</b>	<b>\$ 960,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 17 - K**

<b>PROYECCION DE ENERGIA ELECTRICA</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 960,00
2	\$ 994,56
3	\$ 1.030,36
4	\$ 1.067,46
5	\$ 1.105,89
6	\$ 1.145,70
7	\$ 1.186,94
8	\$ 1.229,67
9	\$ 1.273,94
10	\$ 1.319,80

**ANEXO N° 18**

<b>PRESUPUESTO DE AGUA POTABLE</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U. DE MEDIDA</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Agua Potable	30	m3	\$ 1,20	\$ 36,00	\$ 432,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 36,00</b>	<b>\$ 432,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 18 - L**

<b>PROYECCION DE AGUA POTABLE</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 432,00
2	\$ 447,55
3	\$ 463,66
4	\$ 480,36
5	\$ 497,65
6	\$ 515,56
7	\$ 534,12
8	\$ 553,35
9	\$ 573,27
10	\$ 593,91

**ANEXO N° 19**

<b>PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VALOR AL MES</b>	<b>VALOR AL AÑO</b>
Publicidad Radio	Cuña semanal de 30 segundos.	2	\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 160,00	\$1.920,00
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 160,00</b>	<b>\$1.920,00</b>

*Fuente: Investigación-Varios.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## ANEXO N° 19 – M

PROYECCIÓN DE PUBLICIDAD	
AÑOS	VALOR TOTAL
<i>Tasa de inflación</i>	<b>3,60%</b>
1	\$ 1.920,00
2	\$ 1.989,12
3	\$ 2.060,73
4	\$ 2.134,91
5	\$ 2.211,77
6	\$ 2.291,40
7	\$ 2.373,89
8	\$ 2.459,35
9	\$ 2.547,88
10	\$ 2.639,61

### CRÉDITO BANCARIO

#### Tabla de Amortización del préstamo

Para la elaboración de la tabla de amortización del préstamo se procedió de la siguiente manera:

Primero se estableció el total del préstamo a realizar que es de \$ 66.273,13, con una tasa de interés del 15% anual (7,5% semestral) a 10 años plazo, luego para determinar la amortización se divide el capital inicial para los 20 semestres que tiene los 10 años; y el interés a pagar se lo conoce multiplicando el capital inicial por la tasa de interés semestral; luego se procede con el dividendo anual que se lo determina de la suma del primer año (2 primeros semestres) de la amortización más el interés; y el saldo final se lo determina de la diferencia del capital inicial menos la amortización del préstamo.

#### Datos:

**Préstamo** = \$ 66.273,13

**Interés anual** = 15% (7,5% Semestral)

**Tiempo** = 10 años (20 semestres)

**ANEXO N° 20**

**TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO**

<b>AÑO</b>	<b>SEMESTRES</b>	<b>CAPITAL INICIAL</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>INTERES</b>	<b>DIVIDENDO ANUAL</b>	<b>SALDO FINAL</b>
1	1	\$ 66.273,13	\$ 3.313,66	\$ 4.970,49		\$ 62.959,48
	2	\$ 62.959,48	\$ 3.313,66	\$ 4.721,96	\$ 16.319,76	\$ 59.645,82
2	3	\$ 59.645,82	\$ 3.313,66	\$ 4.473,44		\$ 56.332,16
	4	\$ 56.332,16	\$ 3.313,66	\$ 4.224,91	\$ 15.325,66	\$ 53.018,51
3	5	\$ 53.018,51	\$ 3.313,66	\$ 3.976,39		\$ 49.704,85
	6	\$ 49.704,85	\$ 3.313,66	\$ 3.727,86	\$ 14.331,57	\$ 46.391,19
4	7	\$ 46.391,19	\$ 3.313,66	\$ 3.479,34		\$ 43.077,54
	8	\$ 43.077,54	\$ 3.313,66	\$ 3.230,82	\$ 13.337,47	\$ 39.763,88
5	9	\$ 39.763,88	\$ 3.313,66	\$ 2.982,29		\$ 36.450,22
	10	\$ 36.450,22	\$ 3.313,66	\$ 2.733,77	\$ 12.343,37	\$ 33.136,57
6	11	\$ 33.136,57	\$ 3.313,66	\$ 2.485,24		\$ 29.822,91
	12	\$ 29.822,91	\$ 3.313,66	\$ 2.236,72	\$ 11.349,27	\$ 26.509,25
7	13	\$ 26.509,25	\$ 3.313,66	\$ 1.988,19		\$ 23.195,60
	14	\$ 23.195,60	\$ 3.313,66	\$ 1.739,67	\$ 10.355,18	\$ 19.881,94
8	15	\$ 19.881,94	\$ 3.313,66	\$ 1.491,15		\$ 16.568,28
	16	\$ 16.568,28	\$ 3.313,66	\$ 1.242,62	\$ 9.361,08	\$ 13.254,63
9	17	\$ 13.254,63	\$ 3.313,66	\$ 994,10		\$ 9.940,97
	18	\$ 9.940,97	\$ 3.313,66	\$ 745,57	\$ 8.366,98	\$ 6.627,31
10	19	\$ 6.627,31	\$ 3.313,66	\$ 497,05		\$ 3.313,66
	20	\$ 3.313,66	\$ 3.313,66	\$ 248,52	\$ 7.372,89	\$ 0,00

*Fuente: BanEcuador.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS

Todos los bienes utilizados para cualquier actividad, con el paso del tiempo sufren desgaste y pierden valor monetario, por eso es necesario realizar la depreciación de los activos a utilizarse en el servicio de hospedaje, a continuación, se realizan las depreciaciones de cada uno de los bienes del proyecto.

Para el cálculo de la depreciación se procedió de la siguiente manera:

Primero se conoció el valor de cada activo, luego los años de vida útil, y el porcentaje de depreciación que corresponde a cada bien, para calcular el valor residual se procedió a multiplicar el valor del bien por el porcentaje de depreciación; luego para calcular la depreciación se precede restar el valor del bien menos el valor residual este resultado se lo divide para los años de vida útil del bien; y para el valor actual del año cero se establece la diferencia entre el valor del activo menos el valor residual y para el año uno se establece la diferencia entre el valor actual menos la depreciación del bien. Datos que se detallan en los siguientes cuadros:

### Fórmula para el cálculo de la depreciación

**En donde:**

*Dep* = Depreciación

*VA* = Valor del activo

*VR* = Valor Residual

#### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$Dep = \frac{VA - VR}{AÑOS}$$

### Fórmula para el cálculo del valor residual

**En donde:**

*VR* = Valor Residual

*% Dep* = Porcentaje de depreciación

*VA* = Valor del activo

#### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$VR = (VA) \times (\%Dep.)$$

## DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES

### ANEXO N° 21

DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES				
AÑOS DE VIDA DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
<b>0</b>	<b>\$ 86.000,00</b>	<b>\$ 4.300,00</b>	<b>5,00%</b>	<b>\$ 81.700,00</b>
1	\$ 81.700,00		\$ 4.085,00	\$ 77.615,00
2	\$ 77.615,00		\$ 4.085,00	\$ 73.530,00
3	\$ 73.530,00		\$ 4.085,00	\$ 69.445,00
4	\$ 69.445,00		\$ 4.085,00	\$ 65.360,00
5	\$ 65.360,00		\$ 4.085,00	\$ 61.275,00
6	\$ 61.275,00		\$ 4.085,00	\$ 57.190,00
7	\$ 57.190,00		\$ 4.085,00	\$ 53.105,00
8	\$ 53.105,00		\$ 4.085,00	\$ 49.020,00
9	\$ 49.020,00		\$ 4.085,00	\$ 44.935,00
<b>10</b>	<b>\$ 44.935,00</b>		<b>\$ 4.085,00</b>	<b>\$ 40.850,00</b>
11	\$ 40.850,00		\$ 4.085,00	\$ 36.765,00
12	\$ 36.765,00		\$ 4.085,00	\$ 32.680,00
13	\$ 32.680,00		\$ 4.085,00	\$ 28.595,00
14	\$ 28.595,00		\$ 4.085,00	\$ 24.510,00
15	\$ 24.510,00		\$ 4.085,00	\$ 20.425,00
16	\$ 20.425,00		\$ 4.085,00	\$ 16.340,00
17	\$ 16.340,00		\$ 4.085,00	\$ 12.255,00
18	\$ 12.255,00		\$ 4.085,00	\$ 8.170,00
19	\$ 8.170,00		\$ 4.085,00	\$ 4.085,00
20	\$ 4.085,00		\$ 4.085,00	\$ 0,00

*Fuente: Anexo N° 2.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

### ANEXO N° 22

DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS O IMPLEMENTOS DEL SERVICIO				
AÑOS DE VIDA DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 7.920,00	\$ 792,00	10,00%	\$ 7.128,00
1	\$ 7.128,00		\$ 712,80	\$ 6.415,20
2	\$ 6.415,20		\$ 712,80	\$ 5.702,40
3	\$ 5.702,40		\$ 712,80	\$ 4.989,60
4	\$ 4.989,60		\$ 712,80	\$ 4.276,80
5	\$ 4.276,80		\$ 712,80	\$ 3.564,00
6	\$ 3.564,00		\$ 712,80	\$ 2.851,20
7	\$ 2.851,20		\$ 712,80	\$ 2.138,40
8	\$ 2.138,40		\$ 712,80	\$ 1.425,60
9	\$ 1.425,60		\$ 712,80	\$ 712,80
10	\$ 712,80		\$ 712,80	\$ 0,00

Fuente: Anexo N° 3.

Elaboración: Wilson Valarezo

## DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES PARA EL ÁREA DE HOSEDAJE

### ANEXO N° 23

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES PARA EL AREA DE HOSPEDAJE				
AÑOS DE VIDA DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 4.000,00	\$ 400,00	10,00%	\$ 3.600,00
1	\$ 3.600,00		\$ 360,00	\$ 3.240,00
2	\$ 3.240,00		\$ 360,00	\$ 2.880,00
3	\$ 2.880,00		\$ 360,00	\$ 2.520,00
4	\$ 2.520,00		\$ 360,00	\$ 2.160,00
5	\$ 2.160,00		\$ 360,00	\$ 1.800,00
6	\$ 1.800,00		\$ 360,00	\$ 1.440,00
7	\$ 1.440,00		\$ 360,00	\$ 1.080,00
8	\$ 1.080,00		\$ 360,00	\$ 720,00
9	\$ 720,00		\$ 360,00	\$ 360,00
10	\$ 360,00		\$ 360,00	\$ 0,00

Fuente: Anexo N° 4.

Elaboración: Wilson Valarezo

**DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES DEL ÁREA ADMINISTRATIVA**

**ANEXO N° 24**

<b>DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES PARA EL AREA ADMINISTRATIVA</b>				
<b>AÑOS DE VIDA DEL ACTIVO</b>	<b>VALOR DEL ACTIVO</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACION</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
<b>0</b>	<b>\$ 645,00</b>	<b>\$ 64,50</b>	<b>10,00%</b>	<b>\$ 580,50</b>
1	\$ 580,50		\$ 58,05	\$ 522,45
2	\$ 522,45		\$ 58,05	\$ 464,40
3	\$ 464,40		\$ 58,05	\$ 406,35
4	\$ 406,35		\$ 58,05	\$ 348,30
5	\$ 348,30		\$ 58,05	\$ 290,25
6	\$ 290,25		\$ 58,05	\$ 232,20
7	\$ 232,20		\$ 58,05	\$ 174,15
8	\$ 174,15		\$ 58,05	\$ 116,10
9	\$ 116,10		\$ 58,05	\$ 58,05
10	\$ 58,05		\$ 58,05	\$ 0,00

*Fuente: Anexo N° 4.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA**

**ANEXO N° 25**

<b>DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA</b>				
<b>AÑOS DE VIDA DEL ACTIVO</b>	<b>VALOR DEL ACTIVO</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACION</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
<b>0</b>	<b>\$ 180,00</b>	<b>\$ 18,00</b>	<b>10,00%</b>	<b>\$ 162,00</b>
1	\$ 162,00		\$ 16,20	\$ 145,80
2	\$ 145,80		\$ 16,20	\$ 129,60
3	\$ 129,60		\$ 16,20	\$ 113,40
4	\$ 113,40		\$ 16,20	\$ 97,20
5	\$ 97,20		\$ 16,20	\$ 81,00
6	\$ 81,00		\$ 16,20	\$ 64,80
7	\$ 64,80		\$ 16,20	\$ 48,60
8	\$ 48,60		\$ 16,20	\$ 32,40
9	\$ 32,40		\$ 16,20	\$ 16,20
10	\$ 16,20		\$ 16,20	\$ 0,00

*Fuente: Anexo N° 5.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

### ANEXO N° 26

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO				
AÑOS DE VIDA UTIL DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	\$ 2.550,00	\$ 849,92	33,33%	\$ 1.700,09
1	\$ 1.700,09		566,70	\$ 1133,39
2	\$ 133,39		566,70	\$ 566,70
3	\$ 566,70		566,70	\$ 0,00

*Fuente: Anexo N° 6.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## NUEVA REINVERSION DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Se tiene que realizar 3 nuevas reinversiones dado que el equipo de cómputo se deprecia en 3 años y la duración del proyecto es de 10 años, entonces tenemos dos años sobrantes de la última reinversión que sería un valor residual para la empresa. Para realizar esta nueva reinversión se toma en cuenta un porcentaje de inflación para el valor actual del bien.

### ANEXO N° 27

DEPRECIACIÓN DE NUEVA REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO				
AÑOS DE VIDA UTIL DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	\$ 2.600,00	\$ 866,58	33,33%	\$ 1733,42
1	\$ 1.733,42		\$ 577,81	\$ 1155,61
2	\$ 1.155,61		\$ 577,81	\$ 577,81
3	\$ 577,81		\$ 577,81	\$ 0,00

DEPRECIACIÓN DE NUEVA REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO				
AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	\$ 2.650,00	\$ 883,25	33,33%	\$ 1766,76
1	\$ 1.766,76		\$ 588,92	\$ 1177,84
2	\$ 1.177,84		\$ 588,92	\$ 588,92
3	\$ 588,92		\$ 588,92	\$ 0,00

DEPRECIACIÓN DE NUEVA REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO				
AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	\$ 2.700,00	\$ 899,91	33,33%	\$ 1800,09
1	\$ 1.800,09		\$ 600,03	\$ 1200,06
2	\$ 1.200,06		\$ 600,03	\$ 600,03
3	\$ 600,03		\$ 600,03	\$ 0,00

*Fuente: Varios.*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

## VALOR DE RESCATE O RESIDUAL DE LOS ACTIVOS FIJOS

### ANEXO N° 28

VALOR DE RESCATE O RESIDUAL DE LOS ACTIVOS	
ACTIVOS	VALOR RESIDUAL
CONSTRUCCIONES	\$ 45.150,00
MAQUINARIA	\$ 792,00
MUEBLES Y ENSERES DEL ÁREA ADMINISTRATIVA.	\$ 64,50
MUEBLES Y ENSERES DEL ÁREA DE HOSPEDAJE	\$ 400,00
EUIPOS DE OFICINA	\$ 18,00
NUEVA COMPRA DE EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ 2.099,97
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 48.524,47</b>

### AMORTIZACIONES

Las amortizaciones son reducciones del valor de los gastos para la constitución del nuevo proyecto.

### AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

Para determinar las amortizaciones del activo diferido se procede a dividir el valor total para los años de vida útil del proyecto, dándonos un total de \$ 153,00 para cada año, los mismos que se detallan a continuación:

### ANEXO N° 29

AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO		
DETALLE	MONTO	ACTIVOS DIFERIDOS (10 AÑOS)
Estudios Preliminares	\$ 600,00	\$ 60,00
Permisos De Construcción	\$ 200,00	\$ 20,00
Gastos De Constitución	\$ 300,00	\$ 30,00
Permisos De Funcionamiento	\$ 400,00	\$ 40,00
Capacitación	\$ 30,00	\$ 3,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1530,00</b>	<b>\$ 153,00</b>

*Fuente: Investigación-Municipio*

*Elaboración: Wilson Valarezo*

**ANEXO N° 29 - N**

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	\$ 1.530,00	\$ 153,00	\$ 1.377,00
2	\$ 1.377,00	\$ 153,00	\$ 1.224,00
3	\$ 1.224,00	\$ 153,00	\$ 1.071,00
4	\$ 1.071,00	\$ 153,00	\$ 918,00
5	\$ 918,00	\$ 153,00	\$ 765,00
6	\$ 765,00	\$ 153,00	\$ 612,00
7	\$ 612,00	\$ 153,00	\$ 459,00
8	\$ 459,00	\$ 153,00	\$ 306,00
9	\$ 306,00	\$ 153,00	\$ 153,00
10	\$ 153,00	\$ 153,00	\$ -

## ANEXO N° 30



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### Encuesta aplicada a los Turistas

El Objetivo de realizar la encuesta es para cumplir los requerimientos académicos de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, por tal motivo estoy realizando una investigación de mercado para determinar la demanda que tendrá la implementación de un nuevo Hostal en la Ciudad de Piñas, para lo cual requiero de su información y si es muy amable dígnese en contestar las siguientes preguntas.

#### ENCUESTA.

**1. ¿Cuándo visita la ciudad de Piñas, utiliza de los servicios de hospedaje?**

.....

**2. ¿Cada que tiempo hace uso del servicio de hospedaje ya sea hotel, hostel o pensión?**

.....

**3. ¿Cuánto paga por el servicio de alojamiento?**

Individual ( ) Doble ( ) Triple ( ) Grupo ( )

**4. ¿Cómo califica la atención del servicio de hospedaje de la habitación que usted utilizó?**

Excelente ( ) Buena ( ) Mala ( )

**5. ¿Le pareció justo el precio cancelado por el servicio de hospedaje de la habitación que usted utilizó?**

Sí ( ) No ( )

**6. ¿Cuál es el ingreso económico mensual que usted percibe?**

.....



**ANEXO N° 31**



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARREARA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Entrevista aplicada a los oferentes**

El Objetivo de realizar la entrevista es para cumplir los requerimientos académicos de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, por tal motivo estoy realizando una investigación para recopilar información básica acerca de su centro de alojamiento y permita determinar si es pertinente la implementación de un nuevo Hostal en la Ciudad de Piñas, para lo cual requiero de su información y si es muy amable díguese en contestar las siguientes preguntas.

**1. ¿Cuántas personas en promedio se hospedan al año en su establecimiento hotelero? Últimos 5 años.**

.....

**2. ¿Cuántas plazas tiene su centro de alojamiento?**

.....

**3. ¿Cuál es el precio de cada habitación?**

Individual ( ) Doble ( ) Triple ( ) Matrimonial ( )

**4. ¿Con que servicios adicionales cuenta su establecimiento?**

.....

**5. ¿Por qué medios de comunicación da a conocer su establecimiento?**

Televisión	Radio	Presa escrita

**6. ¿Ofrece algún tipo de promociones a los usuarios?**

Si ( ) No ( )

**7. ¿Qué tipo de promociones ofrece al usuario?**

.....

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**ANEXO N° 32**

<b>GUÍA DE OBSERVACIÓN</b>	
	
<b>Nombre del establecimiento</b>	
<b>Dirección del establecimiento</b>	
<b>Elaboración</b>	
N°	<b>EVIDENCIAS</b>
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	
<b>Observaciones:</b>	

## **ANEXO N° 33**

### **OBJETIVOS.**

#### **Objetivo general.**

- Determinar la factibilidad financiera para la instalación de un hostel en la ciudad de Piñas.

#### **Objetivos específicos.**

- Realizar un estudio de mercado para determinar las condiciones de oferta y demanda del servicio de hospedaje en la ciudad de Piñas.
- Realizar el estudio técnico para determinar el tamaño y localización de la planta con la ingeniería del proyecto y el diseño organizacional.
- Realizar un estudio financiero para determinar las inversiones y su financiamiento, los costos de producción, estados financieros preformados y el punto de equilibrio.
- Realizar la evaluación financiera para mediante el cálculo de los indicadores como son: VALOR ACTUAL NETO, TASA INTERNA DE RETORNO, RELACIÓN BENEFICIO COSTO, PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL, ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD permitan determinar la factibilidad financiera del proyecto.

## **ANEXO N° 34**

### **PROBLEMÁTICA.**

El turismo es actualmente una de las actividades económicas y culturales más importantes con las que puede contar un país o una región, puede presentar muchas variantes ya que hay diferentes tipos de turismo: turismo cultural, de aventura, de entretenimiento, de relajación. Del mismo modo, también hay diferentes personas que realizan diversos tipos de turismo: turismo de jóvenes, de familias, de la tercera edad, de parejas, de amigos, etc. Lo que hoy en día conocemos como Turismo surgió por el motivo de conocer nuevas costumbres, culturas, lenguas, tradiciones, etc.

Independientemente de las posibles variantes que haya del turismo, la importancia de esta actividad radica en que tiene que ver con el movimiento y la reactivación económica que genera en la región específica en la que se realiza. Así, todos los países y regiones del planeta cuentan con el turismo como una actividad económica más que genera empleos, obras de infraestructura, desarrollo de establecimientos gastronómicos y hoteleros, crecimiento del transporte aéreo, terrestre o marítimo, etc. Obviamente, hay regiones en el mundo que están catalogadas como algunos de los puntos de turismo más importantes o dinámicos mientras que otros no, y esto tendrá que ver con la atención que cada país puede prestarle a esta actividad, creando más posibilidades para que los visitantes disfruten.

Los atractivos turísticos son los principales motivos por los cuales las personas salen de un lugar a otro, como por ejemplo conocer los Bosques, parques nacionales, reservas de la flora y la fauna, comunidades de diferentes etnias, construcciones y estructuras ( antiguas prisiones, bibliotecas, castillos, puentes, rascacielos, entre otros), eventos culturales y deportivos, galerías de arte y museos, jardines botánicos y zoológicos, monumentos, parques temáticos, trenes históricos, miradores, etc.

El sector industrial turístico y hotelero en todo el mundo continúa avanzando rápidamente acoplándose a las necesidades de cada uno de sus clientes, a pesar que en el factor económico se ha venido observando los incrementos en el precio de los insumos, la no existencia de fuentes de financiamiento, las tasas de interés elevadas, perjudicando de cierta forma a los inversionistas. Uno de los factores que más ha preocupado es el factor ambiental como tenemos la destrucción de la capa de ozono que es ocasionado por el hombre, y a esto se le suman los desastres naturales que son fenómenos resultantes de diversos factores que se generan por el cambio climático afectado de cierta forma el desplazamiento temporal de turistas extranjeros que tienen como motivos, la recreación y el descanso a diferentes lugares de diversión.

Con respecto a los hoteles han operado en distintas ciudades dando una fuente de ingresos para la economía de cada país, por tal motivo, el sector hotelero de actividades de alojamiento para estancias cortas se ha convertido en una de las principales oportunidades de ingresos, dado que el turista demanda cada vez más.

El crecimiento del sector hotelero del Ecuador ha sido uno de los distintos centros más galardonados que se ha producido por la entrada de grupos de capital y/o inversionistas en los últimos años y se ha venido caracterizando por un crecimiento sostenido gracias al aumento de la demanda de turistas no residentes en el Ecuador.

Nuestro país basado en las campañas promovidas desde el gobierno central que están enfocados principalmente en la diversidad cultural y de ecosistemas que presenta el Ecuador, ha incrementado la competencia de hostales pero sus infraestructuras no adecuadas, sus altos costos de hospedaje y sus malas condiciones laborales ha permitido el ingreso de nuevos servicios de hostales al mercado aumentando la competencia pero beneficiando al país, dando un crecimiento potencial a la economía ecuatoriana con unos ingresos de 1075 millones de dólares de acuerdo a las cifras del tercer trimestre del año 2016 con un porcentaje del 2.1%

del Producto Interno Bruto (PIB) nacional detrás del banano y el camarón, esto es gracias a que el mercado turístico que posee nuestro país es extraordinario ya que tiene una biodiversidad y un patrimonio natural único para las actuales y futuras generaciones dando una oportunidad de negocio y de superación de todos los ecuatorianos.

Los hostales, a diferencia de los hoteles, ofrecen un servicio más sencillo como baños compartidos (en algunos casos), desayuno, etc. Los hoteles generalmente ofrecen un servicio más cómodo: Spa, Restaurant, debido a esto las tarifas son mayores. Además tiene una organización estructurada, es decir está compuesto por Departamentos de Recepción, de Reservas, etc. Las hosterías son grandes establecimientos, comparando con los hostales que son pequeños establecimientos hoteleros que tienen no más de 20 habitaciones y tienen una atención más personalizada, la mayoría de las veces son atendidas por sus propios dueños.

La ciudad de Piñas, es una ciudad que se encuentra ubicada en la provincia de El Oro, en la cual hoy en día se ha incrementado de manera significativa la visita de personas de otros lugares, esto se da gracias a que existen diferentes atractivos turísticos como son: Buena Ventura – Jocotoco, Jardín Colibrí – Jocotoco, Museo de sitio parroquia Piedras – última estación del tren y Orquideario Ecológico Municipal de Piñas, etc, por tal motivo los hoteles y hostales de la ciudad de Piñas se han caracterizado por ofrecer servicios de alojamiento a turistas y a visitantes durante su desplazamiento, pero por la falta de conocimientos, experiencia, falta de información y falta de capacitaciones existe un reducido número de servicios de hostales esto dificulta que las personas tengan una mejor comodidad para seleccionar su lugar de estadía, perjudicando de cierta forma que la ciudad tenga una nueva oportunidad de crecimiento y desarrollo económico.

Además, el poco interés de inversionistas del sector privado se da por los altos costos de inversión, impuestos elevados, la mano de obra elevada;

también por la falta de nuevas ideas de negocio y por poco interés de inversionistas en trabajar con pobladores del sector. Otro de los factores importantes que ha afectado para la creación de hostales en la ciudad de Piñas es por el mal manejo de los recursos turísticos que ofrece esta ciudad, desconociendo las oportunidades de los recursos naturales. Por la falta de iniciativa, liderazgo, motivación y desorganización del municipio local se ha visto afectada la ciudad no apoyando a los pequeños inversionistas del sector turístico y hotelero, por tal motivo se crea la necesidad de realizar un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACION DE UN HOSTAL EN LA CIUDAD DE PIÑAS”** a fin de implementarlo con el propósito de ofrecer un servicio de hospedaje y comodidad a los turistas, para lograrlo es necesario convertirlo a este hostel en la primera elección que tenga el cliente al momento de decidir en qué lugar hospedarse, además a través de este análisis se pretende ver la oportunidad de crear nuevas fuentes de empleo que contribuyan a la superación de sus habitantes que permita a la ciudad crecer económicamente dejando una buena fuente de ingresos por parte de los turistas que ingresen a la ciudad.

## **ANEXO N° 35**

### **JUSTIFICACIÓN.**

La principal importancia de la elaboración de proyectos de inversión es que permite conocer la viabilidad ya sea económica, financiera y social, de manera que resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Los estudios de factibilidad tienen como objetivo conocer y medir la viabilidad de implementar un proyecto de inversión, conociendo y tomando en cuenta los principales elementos que componen el proyecto en los cuales tenemos; estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y estudio financiero ya que del correcto estudio que se realice se tomara la decisión si se ejecuta o no el proyecto que permita contribuir al desarrollo del país. Gracias a que el sector industrial turístico hotelero es una de las tres principales fuentes de ingresos del Ecuador, y que nuestro país posee innumerables zonas de gran atractivo turístico que se destacan por su variada de climas, culturas y gran biodiversidad de ecosistemas se ha tomado la decisión de realizar un estudio de factibilidad aprovechando estas ventajas que presentan nuestro país atrayendo una gran cantidad de turistas.

En la Provincia de EL ORO se encuentra ubicada la ciudad de Piñas, en la que se puede ver que hay una gran afluencia de personas que van con fines de recreación turística, con el objetivo de visitar sus paisajes, naturaleza, comida típica o por la cercanía a los balnearios que ofrece la ciudad, por esta razón se pretende realizar un estudio de factibilidad para conocer la acogida que tendrá el instalar un nuevo hostel en la ciudad por parte de sus habitantes, que será realizado con la finalidad de ofrecer las comodidades necesarias para los turistas tanto nacionales como extranjeros que deseen quedarse para disfrutar de los servicios y bellezas ecológicas que son ofrecidos por la ciudad y que quieran alojarse en este establecimiento.

El presente proyecto busca medir la factibilidad de introducir un hostel en la Ciudad de Piñas para lo cual se realizará un estudio de mercado que permita conocer los gustos, preferencias y necesidades de las personas que conforman el mercado objetivo, para lo cual se pondrá en práctica todas las capacidades, habilidades y conocimientos académicos adquiridos durante la formación como nuevos profesionales en la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja.

La situación económica que se vive actualmente en la ciudad es preocupante ya que no hay inversionistas que deseen invertir en este tipo de negocios, por este motivo se cree de suma importancia que la elaboración de un estudio de factibilidad para instalación de hostel causará un gran impacto a nivel económico y social en la ciudad de Piñas ya que actualmente existen solo dos hostales y un hotel, por tal motivo se tomó la decisión de realizar este estudio para conocer la oportunidad instalar un hostel para ofrecerle al turista que desee visitar la ciudad un servicio de calidad acorde a sus necesidades, además a través de este análisis se pretende ver la oportunidad de crear nuevas fuentes de empleo que contribuyan a la superación de sus habitantes que permita a la ciudad crecer económicamente dejando una buena fuente de ingresos por parte de los turistas que ingresen a la ciudad.

En cuanto al caso de los turistas extranjeros se lo ve como factible en base al crecimiento que ha tenido la ciudad de extranjeros ya sea por visitas o por otros motivos a Piñas asido un número considerable cada año.

Mediante la realización del proyecto podríamos atender diferentes necesidades sociales que no están siendo cumplidas o satisfechas, por las actuales organizaciones que ofrecen servicios de hospedaje y a su vez capturar un segmento de mercado de turistas que pasan por la ciudad y que están interesados en poder disfrutar de un ambiente más tranquilo y natural con ganas de salir de la rutina disfrutando de la naturaleza

ofrecida por la ciudad de Piñas, además la ejecución de este proyecto ayudaría a incrementar oportunidades no solo de trabajo si no de mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad.

## ANEXO N° 36

### CRONOGRAMA

TÍTULO		“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACION DE UN HOSTAL EN LA CIUDAD DE PIÑAS”																
DURACIÓN:		LA ELABORACION DEL CRONOGRAMA DEL ESTUDIO DE FACTILIDAD ESTARÁ DADO EN SEMANAS.																
SEMANTAS																		
N°	ACTIVIDAD	TIEMP	DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO			
			SEM: 1	SEM: 2	SEM: 3	SEM: 4												
1	Diseño De Los Instrumentos de investigación		X															
2	Recolección de información			X	X	x												
3	Organización de información				X	x	x											
4	Presentación de información							X	x									
5	Análisis E Interpretaciones De Los Resultados									X	X	X						
6	Elaboración del borrador del informe												X	x				
7	Revisión del borrador														X	x	x	
8	Presentación del informe final																	x

## ANEXO N° 37

### PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.

El Talento humano estará determinado directamente por el director de tesis y el autor del proyecto de factibilidad.

La presente investigación será financiada íntegramente por el autor de este trabajo investigativo de acuerdo a la siguiente estructura.

#### Recursos materiales

- Útiles de Oficina
- Equipo de Oficina
- Equipo de Computación
- Flash memory

#### PRESUPUESTO

Descripción	Valor (Dólares Americanos)
Adquisición de Bibliografía	\$ 25,00
Material de Escritorio (lapiceros, lápices, borradores, calculadora, grapadora, perforadora, flash memory, papel, etc.	\$ 50,00
Computadora portátil HP	\$ 600,00
Impresiones de encuestas, entrevistas y guías de observación.	\$ 100,00
VIATICOS (transporte, alimentación, etc.)	\$ 100,00
USO DE INTERNET	\$ 20,00
Reproducción de Documentos	\$ 100,00
IMPRESIONES DE TESIS	\$ 300,00
IMPREVISTOS 10%	\$ 103,50
<b>T O T A L</b>	<b>\$ 1.398,50</b>

**Fuente:** Investigación.

**Elaboración:** Wilson Valarezo

El presupuesto para el desarrollo del presente proyecto de investigación es de \$1.398,50 dólares americanos, cantidad que será financiada en su totalidad por el autor del proyecto del proyecto.

## **ANEXO N° 38**

### **CODIGO DEL TRABAJO**

**Art. 97.-** Participación de trabajadores en utilidades de la empresa.- El empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus trabajadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas. Este porcentaje se distribuirá así:

El diez por ciento (10%) se dividirá para los trabajadores de la empresa, sin consideración a las remuneraciones recibidas por cada uno de ellos durante el año correspondiente al reparto y será entregado directamente al trabajador.

El cinco por ciento (5%) restante será entregado directamente a los trabajadores de la empresa, en proporción a sus cargas familiares, entendiéndose por éstas al cónyuge o conviviente en unión de hecho, los hijos menores de dieciocho años y los hijos minusválidos de cualquier edad.

El reparto se hará por intermedio de la asociación mayoritaria de trabajadores de la empresa y en proporción al número de estas cargas familiares, debidamente acreditadas por el trabajador ante el empleador. De no existir ninguna asociación, la entrega será directa.

### **LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO**

Para liquidar el Impuesto a la Renta en el caso de las sociedades, se aplicará a la base imponible las siguientes tarifas:

Los ingresos gravables obtenidos por sociedades constituidas en el Ecuador, así como por las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas aplicarán la tarifa del 22% sobre su base imponible.

### **RESERVA LEGAL**

En una sociedad anónima, la reserva legal es una especie de ahorro que la empresa tiene que guardar, de manera obligatoria. Consiste en retener parte del beneficio obtenido por la empresa con la finalidad de aumentar el patrimonio de la misma, en este caso, por la existencia de normativa legal.

En compañías anónimas, de las utilidades líquidas que resulten de cada ejercicio, se tomará un porcentaje no menor del 10%, destinado a formar parte de la reserva legal, hasta que este alcance por lo menos el 50% del capital social.

Banco Central  
del Ecuador



# PREVISIONES MACROECONÓMICAS DEL ECUADOR 2015-2018

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

noviembre 2014

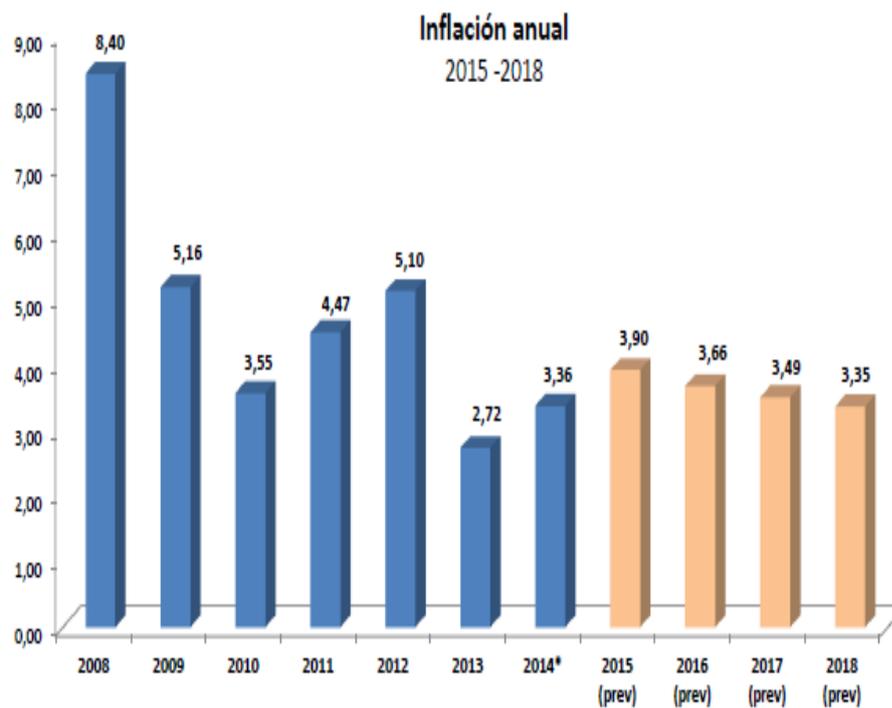


GOBIERNO NACIONAL DE  
LA REPÚBLICA DEL ECUADOR



## Inflación

La inflación promedio anual prevista para el período 2015 – 2018 es de 3.6%, presentando una tendencia decreciente que pasa de 3.9% en el 2015 a 3.4% en el 2018. La inflación acumulada a octubre de 2014 es de 3.4%



\* Corresponde a la inflación acumulada a octubre de 2014

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC para datos históricos

## ÍNDICE

<b>CARATULA</b>	<b>i</b>
<b>CERTIFICACION</b>	<b>ii</b>
<b>AUTORÍA</b>	<b>iii</b>
<b>CARTA DE AUTORIZACIÓN</b>	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA</b>	<b>v</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>vi</b>
<b>a. TÍTULO</b>	<b>1</b>
<b>b. RESUMEN</b>	<b>2</b>
SUMMARY	5
<b>c. INTRODUCCIÓN.</b>	<b>8</b>
<b>d. REVISIÓN DE LITERATURA</b>	<b>10</b>
d.1. MARCO REFERENCIAL	10
d.2. MARCO TEÓRICO.	14
d.2.1. DEFINICIÓN DE PROYECTOS.	14
d.2.2. EL CICLO DE LOS PROYECTOS.	15
d.2.3. LOS PROYECTOS Y LA PLANIFICACIÓN	15
d.2.4. ESTUDIOS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN	16
d.3. MARCO CONCEPTUAL	38
<b>e. MATERIALES Y MÉTODOS</b>	<b>40</b>
e.1. MATERIALES	40
e.2. MÉTODOS	40
FUENTES DE INFORMACIÓN.	42
PROCEDIMIENTO	42
<b>f. RESULTADOS</b>	<b>47</b>
ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS TURISTAS	47
ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA APLICADA A LOS OFERENTES O SERVICIOS DE HOSPEDAJE.	69
<b>g. DISCUSIÓN</b>	<b>80</b>
ESTUDIO DE MERCADO	80
SERVICIO PRINCIPAL	80
SERVICIOS SUSTITUTOS	80
MERCADO DEMANDANTE	81
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.	82
ESTUDIO DE LA OFERTA	84

BALANCE DEMANDA-OFFERTA (Demanda Insatisfecha).	85
PLAN DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO	86
ESTUDIO TÉCNICO	95
TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN	95
INGENIERÍA DEL PROYECTO	105
ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	114
ESTRUCTURA EMPRESARIAL	115
ESTUDIO FINANCIERO	126
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	126
EVALUACIÓN FINANCIERA	149
FLUJO DE CAJA	149
VALOR ACTUAL NETO	151
TASA INTERNA DE RETORNO	154
RELACIÓN BENEFICIO COSTO	156
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL	158
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	160
<b>h. CONCLUSIONES</b>	<b>165</b>
<b>i. RECOMENDACIONES</b>	<b>167</b>
<b>j. BIBLIOGRAFÍA.</b>	<b>168</b>
<b>k. ANEXOS</b>	<b>170</b>
<b>ÍNDICE</b>	<b>209</b>