



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE HOSPEDAJE EN CABAÑAS
TURÍSTICAS EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA, CANTÓN
LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS”**

Tesis previa a la obtención del
grado de Ingeniera Comercial

AUTORA: Leidy Ximena Chango Verdezoto

DIRECTORA DE TESIS: Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

LOJA – ECUADOR
2015

CERTIFICACIÓN

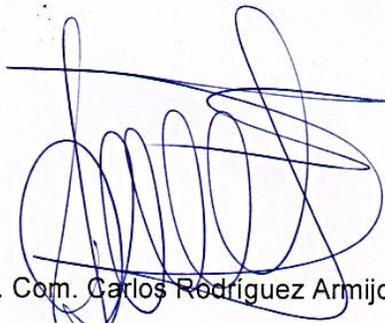
Ing. Com. Carlos Rodríguez, Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA

Haber dirigido y revisado minuciosamente el desarrollo del trabajo de investigación titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE HOSPEDAJE EN CABAÑAS TURÍSTICAS EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA, CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS”** de la aspirante a Ingeniera Comercial Sra. Leidy Ximena Chango Verdezoto, la investigación cumple con toda la normativa legal de la Universidad Nacional de Loja, para el proceso de graduación, por lo cual autorizo su presentación definitiva.

Loja, Julio de 2015



Ing. Com. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

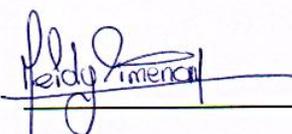
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Leidy Ximena Chango Verdezoto, declaro ser autora 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.

Autora: Leidy Ximena Chango Verdezoto

Firma:  _____

Cédula: 210058812-4

Fecha: Loja, julio de 2015

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

Yo, Leidy Ximena Chango Verdezoto, declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE HOSPEDAJE EN CABAÑAS TURÍSTICAS EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA, CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS”** Como requisito para optar al grado de: Ingeniera Comercial, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repertorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 29 días del mes de Julio del dos mil quince firma la autora.

Firma : 

Autora: Leidy Ximena Chango Verdezoto

Cédula: 210058812-4

Dirección: Nueva Loja – Lago Agrio – Sucumbíos
(Barrio Napo, Avenida Quito y calle Bolivia)

Correo Electrónico: leidyximena88@hotmail.com

Celular: 0993315853

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora de Tesis: Ing. Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

TRIBUNAL DE GRADO

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE
Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc
Ing. Edison Espinosa. MAE

PRESIDENTE
VOCAL
VOCAL

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y guiándome; a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación brindándome su apoyo en todo momento, y sus consejos para hacer de mí una mejor persona.

A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza, y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa Universidad la cual abrió sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Leydi Ximena Chango Verdezoto

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a la Universidad Nacional de Loja, a la Carrera de Administración de Empresas, a la planta administrativa, docente y autoridades de la Modalidad de Estudios a Distancia.

A los señores docentes que he tenido la oportunidad de compartir sus sabios conocimientos en los diferentes módulos.

Al Ing. Carlos Rodríguez, director de tesis, quien con su acertada dirección y dedicación profesional en la revisión del trabajo investigativo, fue posible culminar con el éxito mi trabajo propuesto.

Leydi Ximena Chango Verdezoto

a. TITULO.

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE HOSPEDAJE EN CABAÑAS TURÍSTICAS EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA, CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS”

b. RESUMEN

El objetivo general de la presente investigación. Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de hospedaje en cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja, cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos.

Los métodos utilizados fueron: el método analítico, sintético, deductivo, científico y estadístico; las técnicas utilizadas para la recolección de información la entrevista y la encuesta.

La población en estudio son los turistas que llegan a la ciudad de Nueva Loja, según el Ministerio de Turismo al 2014 fueron de 13.563, se aplicó una muestra de 389 encuestas a la población objetivo. Para el estudio de la oferta del servicio de alojamiento en la ciudad de Nueva Loja se aplicó una entrevista a los 44 propietarios de establecimientos que ofertan el servicio de alojamiento.

De acuerdo a la encuesta aplicada a los turistas que llegan a la ciudad de Nueva Loja el 69,87% utilizaría cabañas turísticas para alojarse, existiendo una predisposición a pagar entre \$30 y \$45 dólares, los medios de comunicación sugeridos para realizar publicidad de las cabañas están en primer lugar el internet, luego la televisión nacional, prensa escrita, televisión local y finalmente la radio. La demanda potencial anual de turistas a la ciudad de Nueva Loja es

de 961.300, la demanda real es de 871.899 turistas y la demanda efectiva es de 609.196.

Los oferentes de servicio de alojamiento por categoría en su orden es el siguiente: Hostal residencia, Hotel, Hotel Residencia, Pensión, Motel, Hostal y Cabañas; la oferta de habitaciones por local es entre 6 a 55 habitaciones por establecimiento de alojamiento. Las categorías de hospedaje que se oferta en Nueva Loja son: De primera categoría, de segunda categoría, de tercera categoría y cuarta categoría.

El servicio que se propone en el proyecto es una propuesta innovadora en la ciudad de Nueva Loja, como son las cabañas para alojamiento de turistas que buscan un nuevo concepto en hospedaje, las cabañas serán de construcción mixta, lo que le permitirá ofrecer habitaciones de primera, para que el turista disfrute de la comodidad para momentos de relajación y descanso, en un ambiente de tranquilidad y armonía con la naturaleza,

El proyecto estará ubicado en la vía a la parroquia 10 de agosto, parroquia Nueva Loja, cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, Región amazónica de Ecuador, a 297 msnm, a una temperatura promedio entre 20 y 40 grados, a 265 Kms de la capital Quito y a 658 Kms del puerto principal de Guayaquil, la precipitación anual es de 1998,4 smm, la humedad fluctúa entre el 77% al 85%, su clima es cálido, la topografía es plana.

La empresa se constituirá como compañía limitada, el objeto de la compañía será la prestación de los servicios de alojamiento y afines, bajo el nombre de "LEIDY'S", luego de su constitución se debe seguir los trámites correspondientes, para la obtención del permiso como operador de turismo en el segmento de hospedaje, así mismo la inscripción en el Ministerio de Turismo.

Para la implementación del proyecto se requiere una inversión de: 188.375,07 dólares, el análisis se lo realiza con el 53,12% de la inversión financiada y la diferencia el 46,88% con aporte de capital.

Se analiza financieramente el proyecto a través del punto de equilibrio financiero y del estado proforma de pérdidas o ganancias, los mismos que determinan un beneficio en los diez años del proyecto.

La evaluación financiera se la realizó con el indicador del valor actual neto el cual es de 292.353,53 positivo y mayor a uno siendo favorable la inversión, la tasa interna de retorno es de 40,00% mayor a la tasa de medición del proyecto y la tasa de oportunidad del mercado, la relación beneficio costo es de 3,63, la inversión se recupera en 3 años 2 meses y 12 días, los costos podrán incrementarse hasta el 50,90% siendo el proyecto estable, así mismo los ingresos podrán disminuir hasta un 23,55% siendo viable el proyecto financieramente.

ABSTRACT

The overall objective of this research. Conduct a feasibility study for the implementation of accommodation in tourist cabins in the city of Nueva Loja Region Lago Agrio, Sucumbios Province.

The methods used were: the analytical, synthetic, deductive, scientific and statistical method; the techniques used for data collection and the survey interview.

The study population are the tourists coming to the city of Nueva Loja, the Ministry of Tourism in 2014 were 13,563, a sample of 389 surveys of the target population was applied. To study the offer of accommodation services in the city of Nueva Loja interview was applied to the 44 owners of establishments offered accommodation services.

According to the survey of tourists coming to the city of Nueva Loja 69.87% would use the tourist cabins to stay, and there is a willingness to pay between \$ 30 and \$ 45, the suggested means of communication to advertise the cottages are primarily the Internet, then national television, newspapers, local television and radio finally. The annual potential demand of tourists to the city of Nueva Loja is 961 300, the actual demand is 871 899 tourists and effective demand is 609 196.

The hosting service providers by category in your order is as follows: Hostal residence, Hotel, Residence, Inn, Motel, Inn and Cottages; the supply of rooms per home is between 6-55 rooms for accommodation facilities. Categories of accommodation that is offered in Nueva Loja are first class second class, third class and fourth category.

The service proposed in the project is an innovative approach in the city of Nueva Loja, such as cabins for lodging of tourists looking for a new concept in accommodation, the cabins are of composite construction, allowing you to offer rooms first , so that tourists enjoy the comfort for moments of relaxation and rest in an atmosphere of tranquility and harmony with nature,

The project will be located on the road to the parish August 10, parish Nueva Loja Region Lago Agrio, Sucumbios, Ecuador Amazon Region, at 297 meters, at an average temperature between 20 and 40 degrees, 265 Kms Capital Quito and 658 km from the main port of Guayaquil, the annual rainfall is 1998.4 smm, humidity ranges from 77% to 85%, the weather is warm, the topography is flat.

The company will be incorporated as a limited company, the object of the company is the provision of accommodation and related services, under the name of "LEIDY'S" after its constitution must follow the necessary procedures for obtaining permission as tour operator in the lodging segment, also the registration with the Ministry of Tourism.

For the implementation of the project it required an investment of: \$ 188,375.07, the analysis is done with 53.12% of the investment financed and the lead with 46.88% capital contribution.

It analyzes the project financially through the break-even point and pro forma profit or loss statement, the same that determine a profit in the ten years of the project.

The financial evaluation is carried out with the indicator NPV 292,353.53 which is positive and greater than one still favorable investment, internal rate of return is 40.00% higher than the rate measurement project rate market opportunity, the benefit cost ratio is 3.63, the investment is recovered in 3 years 2 months and 12 days, the costs may be increased to 50.90% with the stable project, likewise revenue may 23.55% decrease by the project financially viable.

c. INTRODUCCIÓN

La inversión privada es un aporte al desarrollo y crecimiento del país, las políticas públicas actuales buscan incrementar el turismo en el país, la provincia de Sucumbíos es considerada una de las provincias con un ecosistema mega diverso, con grandes atractivos turísticos de flora, fauna y el relieve propio de la amazonia.

Los servicios de alojamiento en la ciudad de Nueva Loja no satisfacen la demanda de turistas, el incrementado en los últimos años de turistas que buscan espacios de calidad para hospedarse, los servicios de alojamiento existentes son de tercera y segunda categoría en su mayoría, por lo que existe la necesidad de ofertar un servicio de alojamiento diferente para disfrutar de la naturaleza y la comodidad por medio de cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja.

A través del presente proyecto se busca dar solución o cubrir la necesidad de alojamiento para los turistas nacionales y extranjeros que llegan a la ciudad de Nueva Loja, que requieren de una experiencia distinta en servicios de alojamiento en la región amazónica en la ciudad de Nueva Loja.

La presente investigación fue realizada guiada por los métodos científicos de investigación. En la fase inicial de la investigación se realiza una recopilación de información sobre la problemática del turismo y los diferentes servicios de

alojamiento que se ofrecen en la ciudad de Nueva Loja. Posteriormente se realiza el marco teórico referencial y conceptual para conocer los fundamentos teóricos y estudios existentes sobre el turismo, el marco jurídico que regula y controla las actividades turísticas, además del esquema conceptual sobre la estructura de un proyecto de factibilidad.

El estudio de mercado se realizó a la oferta y demanda del servicio de alojamiento en la ciudad de Nueva Loja, se propone una encuesta a los turistas, para conocer sus gustos y preferencias de hospedaje en cabañas turísticas, se determina la aceptación que tendría el proyecto; así mismo para conocer la oferta de servicios de alojamiento existente en la ciudad de Nueva Loja, para ello se propone una entrevista a los propietarios de los establecimientos, finalmente se determina una demanda insatisfecha, que puede ser cubierta una parte por el proyecto.

En el estudio técnico se establece los requerimientos técnicos y tecnológicos para el funcionamiento de las cabañas turísticas, la capacidad máxima que tendría en la oferta de los servicios de alojamiento anualmente, el proceso del servicio se logra con la aplicación de un manual de servicio, para que el cliente se sienta satisfecho y disfrute de las comodidades de hospedarse en cabañas, así mismo se propone la ubicación ideal del proyecto valorizando varios factores de localización.

Se propone la compañía de responsabilidad limitada como organización jurídica, para prestar los servicios bajo la denominación de la empresa "LEIDY'S" Cia. Ltda, además se propone un modelo de gestión funcional para la nueva empresa de alojamiento.

Se establecen los presupuestos de ingresos y egresos, para un horizonte del proyecto de diez años, se mide el rendimiento financiero a través del estado proforma de pérdidas y ganancias proyectado, como también a través del punto de equilibrio en función de la capacidad instalada como en función de los ingresos.

Finalmente se evalúa financieramente el proyecto a través de índices e indicadores como: el valor actual neto, la tasa interna de retorno, la relación beneficio costo, el periodo de recuperación de capital y la sensibilidad que podría tener el proyecto a una posible subida de los costos y a una posible disminución de los ingresos.

d. REVISIÓN DE LITERATURA.

Marco Referencial

Alojamiento

De acuerdo a la Ley de Turismo se entiende por alojamiento turístico, el conjunto de bienes destinados por la persona natural o jurídica a prestar el servicio de hospedaje no permanente, con o sin alimentación y servicios básicos y/o complementarios, mediante contrato de hospedaje.¹

Los alojamientos públicos no son una institución moderna, aunque solo en nuestros tiempos han alcanzado una notable importancia económica y social.

Basta pensar lo que hoy representan las instalaciones de los hoteles y otros tipos de alojamiento de carácter extrahotelero, o lo que significa ingentes masas de personal a su servicio.²

Hospedaje

El término hospedaje hace referencia al servicio que se presta en situaciones turísticas y que consiste en permitir que una persona o grupo de personas acceda a un albergue a cambio de una tarifa, Bajo el mismo término también se

¹ Ley de Turismo

² Malasca Matínez Olga, LOS ESTABLECIMIENTOS DE HOSPEDAJE, Universidad de Austo, editorial ISBN, España.

puede designar al lugar específico de albergue, ya sea de una casa, un edificio, una cabaña o un departamento.

El término hospedaje proviene de la palabra hospedar, recibir huéspedes en un propio albergue. Atender a alguien con un hospedaje, es decir, con la posibilidad de dormir bajo techo es una de las más características, atenciones que puede tener un ser humano con otro.

Marco Teórico

Proyecto

Un proyecto, es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

De esta forma, puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, agricultura, vestido, deportes, etc.³

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determina control de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

^{3 3} BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2007.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.⁴

Día a día y en cualquier sitio donde nos encontramos, siempre hay a la mano una serie de productos o servicios proporcionados por el hombre mismo. Desde la ropa que vestimos, los alimentos que procesados que consumimos hasta las modernas computadoras que apoyan en gran medida el trabajo del ser humanos. Todos y cada uno de estos bienes y servicios, antes de venderse comercialmente, fueron evaluados desde varios puntos de vista, siempre con el objetivo final de satisfacer una necesidad humana. Después de ello, alguien tomó la decisión para producirlo en masa, para lo cual tuvo que realizar una inversión económica.

Por tanto siempre que haya una necesidad humana de un bien o un servicio habrá necesidad de invertir, pues hacerlo es la única forma de producir un bien o servicio. Es claro que las inversiones no se hacen sólo porque alguien desea producir determinado artículo o piensa que produciéndolo ganará dinero. En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la

⁴ BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2007.

pauta que debe seguirse. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos.

Decisión sobre un proyecto

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que éste sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada sólo desde un punto de vista.

El hecho de realizar un análisis que se considere lo más completo posible. No implica que. Al invertir, el dinero estará exento de riesgo. El futuro siempre es incierto y por esta razón el dinero siempre se arriesgará. El hecho de calcular unas ganancias futuras, a pesar de realizar un análisis profundo, no asegura necesariamente que esas utilidades se ganen, tal como se calculó. En los cálculos no están incluidos los factores fortuitos, como huelgas, incendios, derrumbes, etc. Estos factores también pueden caer en el ámbito de lo económico lo político, como es el caso de las devaluaciones monetarias drásticas, la atonía económica, los golpes de Estado u otros acontecimientos que podrían afectar gravemente la rentabilidad y la estabilidad de la empresa.⁵

La toma de la decisión acerca de invertir en determinado proyecto siempre debe recaer no en una sola persona ni en el análisis de datos parciales, sino en grupos multidisciplinarios que cuenten con la mayor cantidad de información

⁵ BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2007.

posible. A toda actividad encaminada a tomar una decisión de inversión sobre un proyecto se le llama evaluación de proyectos.

Evaluación

La evaluación, aunque es la parte fundamental del estudio dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto.

En el ámbito de la inversión privada, el objetivo principal no es obtener necesariamente el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital, etc.

Por lo tanto, la realidad económica, política, social y cultural de la entidad donde se piense invertir, marcará los criterios que se seguirán para realizar la evaluación adecuadas, independiente de la metodología empleada. Los criterios y la evaluación son, por tanto, la parte fundamental de toda evaluación de proyectos.⁶

El proyecto de inversión una propuesta técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento

⁶ BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag 3, México 2007.

por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.⁷

Tipos de Proyecto.

Proyecto de inversión privado.

Es realizado por un empresario particular para satisfacer sus objetivos. Los beneficios que la espera del proyecto, son los resultados del valor de la venta de los productos (bienes o servicios), que generara el proyecto.

Proyecto de inversión pública o social.

Busca cumplir con objetivos sociales a través de metas gubernamentales o alternativas, empleadas por programas de apoyo. Los terminas evolutivos estarán referidos al termino de las metas bajo criterios de tiempo o alcances poblacionales.

⁷ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 65

Generación y análisis de la idea de proyecto.⁸

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

En el planteamiento y análisis del problema corresponde definir la necesidad que se pretende satisfacer o se trata de resolver, establecer su magnitud y establecer a quienes afectan las deficiencias detectadas (grupos, sectores, regiones o a totalidad del país). Es necesario indicar los criterios que han permitido detectar la existencia del problema, verificando la confiabilidad y pertinencia de la información utilizada. De tal análisis surgirá la especificación precisa del bien que desea o el servicio que se pretende dar.

Asimismo en esta etapa, corresponde identificar las alternativas básicas de solución del problema, de acuerdo con los objetivos predeterminados. Respecto a la idea de proyecto definida en su primera instancia, es posible adoptar diversas decisiones, tales como abandonarla, postergar su estudio, o profundizar este.

⁸G. BACA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 38

Estudio de la prefactibilidad.

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

- a. El mercado.
- b. La tecnología.
- c. El tamaño y la localización.
- d. Las condiciones de orden institucional y legal.

Conviene plantear primero el análisis en términos puramente técnica, para después seguir con los económicos. Ambos análisis permiten calificar las alternativas u opciones de proyectos y como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente con relación a las condiciones existentes.

Estudio de factibilidad

Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la preinversión, se bordan los mismos puntos de la prefactibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de prefactibilidad, y que han sido incluidas en los términos e referencia para el estudio de factibilidad, se deben definir aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha. El estudio de factibilidad debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de la alternativa que se ha considerado viable en la etapa anterior. Además, debe afinar todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociales o de rentabilidad.

Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados. Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto. El análisis de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.⁹

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye

⁹ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 120

la base de la decisión respecto de su ejecución. Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.

ESTUDIO DE MERCADO

“En este apartado se describen los productos o servicios que generará el proyecto, a qué mercado va dirigido, donde se ubica geográficamente este mercado, cuál es la oferta y la demanda existente de productos y de materias primas.”¹⁰

Los aspectos más relevantes que en términos generales deben ser analizados en un estudio del mercado del proyecto son los siguientes:

- **Estudio de la demanda:** Busca determinar la magnitud de la demanda existente en el momento del análisis y proyectada durante el horizonte del proyecto. Permite responder a la pregunta: ¿cuántos productos y/o servicios debe entregar el proyecto para que, sumados a la oferta existente, satisfaga la demanda?

En el análisis de la demanda es fundamental la participación comunitaria. El contacto directo con los grupos afectados permite interpretar y priorizar correctamente los problemas que los aquejan.

¹⁰ Philip Kotler, Gary Armstrong. Fundamentos de Marketing, Editorial Pearson Educación, Sexta Edición México, página 160.

A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vista como son:

“Por su cantidad, de acuerdo a ello se la puede clasificar de la siguiente manera:

- a) **Demanda Potencial:** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado, en un tiempo determinado o no establecido.
- b) **Demanda Real:** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan actualmente en el mercado.
- c) **Demanda Efectiva:** La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirían que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.
- d) **Demanda Insatisfecha.** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.”¹¹

¹¹ UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. Pág. 64

- **Estudio de la oferta:** Requiere analizar los bienes y/o servicios alternativos que permiten satisfacer la demanda a lo largo de toda la vida del proyecto.¹²

El estudio de oferta debe:

- Identificar los agentes que la generan (sector privado, Estado, proyectos sociales de otras organizaciones, ONG's, etc.)
- Seleccionar las variables que determinan el tamaño de la oferta (precio de los bienes complementarios y sustitutos),
- Calcular los efectos que tendría la realización del proyecto sobre la oferta de los demás agentes (incidirá en los precios de productos sustitutos y/o complementarios? ¿disminuirá su oferta?, etc.

- **Relación oferta-demanda**

Con la información sobre la oferta y la demanda se puede dimensionar el déficit actual. Esto es fundamental para fijar correctamente las metas del proyecto. El déficit es la diferencia entre la demanda y la oferta para cada uno de los períodos de la vida del proyecto.

- Cuando la diferencia es cero, no hay déficit y la cobertura (potencialmente) es 100%.

¹² ¹² Philip Kotler, Gary Armstrong. Fundamentos de Marketing, Editorial Pearson Educación, Sexta Edición México, página 160.

- Si es mayor que cero, hay exceso de oferta y (potencialmente) de cobertura.
- Si es menor que cero, hay déficit de oferta y de cobertura. En los dos primeros casos, si la cobertura neta es inferior a 100% hay que analizar los problemas de acceso de la población objetivo (alto precio, desconocimiento, mala distribución, etc.).”¹³
- **“Análisis de la Comercialización:** Definido el volumen de la demanda que podrá tener el bien o servicio producido por el proyecto, precisadas las características de los clientes y de la competencia a la que se habrá de enfrentar, se procede a definir la estrategia de comercialización.

En este punto se utilizan las herramientas y técnicas de marketing para interpretar e influir en el mercado. Las herramientas de marketing son: El producto, el precio, la distribución y la plaza.”¹⁴

- **Precio:** En esta variable se establece la información sobre el precio del producto al que la empresa lo ofrece en el mercado. Este elemento es muy competitivo en el mercado, dado que, tiene un poder esencial sobre el consumidor, además es la única variable que genera ingresos.

¹³ COHEN, Ernesto; MARTÍNEZ Rodrigo. Formulación y monitoreo de Proyectos sociales. Pág. 25-26

¹⁴HAMILTON Wilson. Formulación y Evaluación de Proyectos Tecnológicos empresariales aplicados. Pág. 60

- **Producto:** Esta variable engloba tanto el producto (coreproduct) en sí que satisface una determinada necesidad, como todos aquellos elementos/servicios suplementarios a ese producto en sí. Estos elementos pueden ser: embalaje, atención al cliente, garantía, etc.
- **Distribución:** En esta variable se analiza los canales que atraviesa un producto desde que se crea hasta que llega a las manos del consumidor. Además, podemos hablar también del almacenaje, de los puntos de venta, la relación con los intermediarios, el poder de los mismos, etc.
- **Promoción:** La promoción del producto analiza todos los esfuerzos que la empresa realiza para dar a conocer el producto y aumentar sus ventas en el público, por ejemplo: la publicidad, las relaciones públicas, la localización del producto, etc.

ESTUDIO TÉCNICO

“En este apartado se define y se justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto; además, se define el tamaño del proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el monto de las inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operación”¹⁵

El estudio debe contemplar los siguientes aspectos:

¹⁵María Luisa Martínez, GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS, Editorial Siglo XXI, vigesimoséptima Edición, Madrid – España, 2006.

1. **“Tamaño óptimo de la planta.** El tamaño de la planta está definido por la cantidad a producir en función de la fracción del mercado que se desea satisfacer. Aquí se establece una conexión con el estudio de mercado en donde se definió la demanda efectiva del proyecto y el mercado objetivo del proyecto.”¹⁶

La mejor decisión del tamaño óptimo del proyecto es aquella que permita mantener los costos totales durante la vida útil del proyecto.

- **“Capacidad Instalada:** Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.
- **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. En proyectos nuevos ésta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de

¹⁶ María Luisa Martínez, GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS, Editorial Siglo XXI, vigesimoséptima Edición, Madrid – España, 2006.

transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.”¹⁷

2. “Localización del proyecto. Se define la macro-localización y la micro-localización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponible, así como la infra estructura disponible.”¹⁸

“Este estudio tiene como objeto proponer y analizar la localización óptima para el proyecto, la misma que será analizada en respuesta a la presencia de factores relevantes de ubicación del proyecto y pueden ser:

- Cercanía al mercado
- Ubicación de la materia prima e insumos
- Infraestructura básica
- Disponibilidad y costo del terreno y local
- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de la mano de obra
- Factores ambientales
- Topografía de suelos
- Estructura impositiva legal
- Comunicaciones

¹⁷UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. Pág. 64

¹⁸FERNÁNDEZ Espinoza, Saúl. Los Proyectos de Inversión: Evaluación Financiera. Pág. 42

- Posibilidad de desprenderse de desechos.”¹⁹

3. “Ingeniería del proyecto. En esta etapa se estudian los distintos procesos analizados en el Estudio preliminar y se seleccionará el más conveniente, teniendo en cuenta las posibilidades técnicas, económicas para poder llevarlo a cabo.

A partir de esta decisión se elaborará un diagrama de flujo detallado y se realizará un balance de materia y energía lo más exacto posible.

Con los datos obtenidos a partir del estudio del proceso el proyectista elaborará una lista de maquinaria y bienes de equipo necesarios. Para ello recurrirá a la información disponible suministrada por los proveedores y fabricantes de los que recabará la información técnica y económica necesaria para poder seleccionar y diseñar los equipos precisos.”²⁰

Distribución de la planta: En esta etapa se ubica el espacio físico todo el proceso de fabricación que incluye los almacenes, la maquinaria, los servicios auxiliares. Su nivel de dificultad varía mucho de unos proyectos a otros pero en

¹⁹ ÁLVAREZ Bautista Elsa Gladys. Evaluación Económica y Financiera en Proyectos de Inversión. Pág. 43

²⁰ GÓMEZ, Eliseo; ARAGONÉZ Pablo; SÁNCHEZ Miguel; GÓMEZ Domingo. Cuadernos de Ingeniería de Proyectos I. Pág. 26

ella se detecta de forma clara la categoría del proyectista: sus conocimientos técnicos y capacidad creativa.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

En este apartado se estudia por un lado los diversos vínculos de autoridad y responsabilidad que deberán coexistir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos encargados del desarrollo del proyecto, a fin de lograr la máxima eficiencia y el cumplimiento de los objetivos, y por otro el estudio de los aspectos legales a los cuales se debe acoger el proyecto.

Organización

“La organización de un proyecto que se convertirá posteriormente en una unidad económica tiene su importancia en la planeación adecuada y anticipada de los departamentos por los que estará conformada y sus necesidades principalmente de personal, para de esta manera hacer una adecuada selección del personal especializado, no especializado, administrativo, directivo, etc., y de cuantificar tanto costos como tiempo requerido en capacitación.

Las funciones que la organización de una empresa se refieren principalmente a la definición de los puestos que se crearán en ella, asignar a ellos tareas y responsabilidades, implementar los sistemas de trabajo y de control para cada

puesto, y de coordinar las funciones de las personas empleadas para de esta manera dirigirse y llegar a la meta que se haya planteado a través de un trabajo en equipo.”²¹

En la realización de este tipo de estudios es necesario explicar dicha estructura organizacional a través de organigramas, que facilitan la visualización de esta, con los que principalmente analizaremos la jerarquización y funciones del personal que se haya definido para el funcionamiento del proyecto.

Estudio legal

“Se refiere a la identificación de todas las regulaciones de tipo legal que podrían afectar el desarrollo del proyecto, especialmente en lo referente a su ubicación y funcionamiento.

Dependiendo del tipo de actividad, se requiere cumplir con los trámites para el otorgamiento de los permisos de funcionamiento (patentes, licencia, estudios de impacto ambiental, etc.) que podrían afectar la etapa de operación, tanto en la parte productiva como de desechos, en donde se hace necesario cumplir con

²¹ Banco Interamericano de Desarrollo, Evaluación Organizacional, Marco para Mejorar el Desempeño, Ottawa – Canadá, 2002.

una serie de directrices emanadas por entidades responsable de la salud pública.”²²

ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo de este estudio es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores. Comienza con la determinación de los costos y la inversión inicial, cuya base es la ingeniería, ya que ésta establece qué se habrá de utilizar. Otros aspectos analizados son la depreciación, la amortización, así como tasas de interés y rendimiento.

Inversiones

Se denomina inversiones a los desembolsos que hay que efectuar desde los estudios de pre-inversión hasta la puesta en marcha del proyecto, lista para iniciar normalmente su funcionamiento en el año.

Las inversiones las podemos ubicar en dos rubros grandes que son:

²²FERNÁNDEZ Espinoza, Saúl. Los Proyectos de Inversión: Evaluación Financiera. Pág. 46

Inversión Fija:

Son aquellos desembolsos de dinero que se efectúan para la adquisición de determinados activos que van a servir para el normal funcionamiento de la planta estos son:

- **Tangibles:** Tienen expresión física, y están considerados: los terrenos, los edificios y construcciones, habilitaciones, maquinarias y equipos, muebles y enseres, vehículos etc.
- **Intangibles:** No tienen expresión física, pero son gastos necesarios para la operación normal de la empresa, están comprendidos en este rubro: Todo tipo de estudios (perfil, pre-factibilidad, factibilidad, estudios definitivos), los gastos de organización y constitución de la empresa (minutas, actas, registros, licencias, publicidad, derecho de llave, intereses pre-operativos capacitaciones en la puesta en marcha etc.)²³

Inversión en Capital de Trabajo:

Se refiere al capital necesario que debe disponerse para operar sin dificultades durante un ciclo productivo básico del proyecto. El ciclo productivo se entiende como el período que dura desde que los insumos ingresan al proceso de producción, se procesan y salen convertidos en producto terminado. Sus

²³ Saul Fernández Espinoza, “Los Proyectos de Inversión”, Primera Edición, Editorial Tecnológica Costa Rica 2006.

principales rubros son: Mano de Obra directa, Materia Prima Directa, Gastos de Venta, gastos administrativos.

Toda esta necesidad de dinero debe expresarse a través del tiempo, entonces conviene elaborar un cronograma de inversiones:

CRONOGRAMA DE INVERSIONES

RUBRO	MONTO
INVERSIÓN FIJA Tangible: <ul style="list-style-type: none"> ○ Terrenos ○ Edificios ○ Construcciones ○ Maquinaria y equipo ○ Muebles y enseres Intangible <ul style="list-style-type: none"> ○ Instalación y montaje ○ Gastos de Constitución ○ Puesta en marcha 	
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO <ul style="list-style-type: none"> ○ Mano de obra directa ○ Materia Prima Directa ○ Gatos administrativos ○ Gastos de Venta 	
TOTAL	

Fuente: Elaboración Propia

Financiamiento²⁴

Proceso que canaliza las fuentes de financiamiento y determina la estructura de financiamiento más adecuada de recursos de capital a fin de implementar y operar el proyecto.

a) Fuentes de Financiamiento:

Fuentes Internas: - Está referida a la posibilidad de generar fondos al interior de la empresa así tenemos:

- Utilidades Retenidas
- Reservas Acumuladas: Depreciación, Amortización Intangible.
- Venta de activos improductivos y obsoletos
- Incremento de capital social
- Aporte para el capital social inicial

Fuentes Externas: Está referida a la posibilidad de obtener fondos provenientes de otras fuentes ajenas a la empresa así tenemos: crédito de proveedores, crédito bancario, ONG etc.

b) Selección y Condiciones Financieras: Para poder seleccionar la mejor fuente de financiamiento debe tenerse en cuenta los siguientes criterios:

²⁴ Saul Fernández Espinoza, “Los Proyectos de Inversión”, Primera Edición, Editorial Tecnológica Costa Rica 2006.

Monto de la inversión, Tasa de Interés, Período de Gracia, Período de Amortización de Capital.

EVALUACIÓN ECONÓMICA

Es una apreciación valorativa sobre la conveniencia de asignar recursos a cierto uso. Esa apreciación se basará en un conjunto de métodos que tienen por finalidad dar racionalidad económica a las decisiones en materia de inversión.

La finalidad de esta evaluación es recopilar la información contenida en los demás estudios para plasmarla en forma detallada; esto es, mencionar las partes más importantes, para poder hacer comparaciones costo-beneficios y comprobar la viabilidad del proyecto, o bien su fracaso.

Se recomienda para el proceso de evaluación económica los siguientes pasos:

- Formulación del flujo de caja económico mediante el método directo.
- Los indicadores principales serán: El Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el punto de equilibrio (PE), el período de recuperación capital (PRC), el Beneficio/costo (B/C), y el análisis de sensibilidad correspondiente.²⁵

²⁵ Saul Fernández Espinoza, “Los Proyectos de Inversión”, Primera Edición, Editorial Tecnológica Costa Rica 2006.

Indicadores Económicos

Existen diversos métodos o criterios para la evaluación y posterior selección de proyectos o alternativas de inversión, entre estos tenemos:²⁶

Valor Actual Neto

Este método consiste en hallar la suma algebraica de los flujos netos actualizados, flujos obtenidos de la comparación entre los costos y beneficios actualizados generados por el proyecto durante el horizonte del proyecto, para luego este resultado comparar con el monto de la inversión realizada.

El proyecto será factible y se aceptará técnicamente, si el VAN es mayor o igual a cero y cuando el VAN sea menor a cero, se rechazará, se postergará o se tratará de optimizarlo convenientemente.

El VAN es el mejor indicador de factibilidad de un proyecto, así tenemos el caso de analizar dos o más proyectos en paralelo, se escogerán prioritariamente aquéllos proyectos que dan mayor VAN.

$$\text{Factor de Actualización} = 1/(1+i)^n$$

$$\text{VAN} = \sum \text{Valor Actualizado} - \text{Inversión Inicial}$$

²⁶ Juan Gallardo Cervantes, EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA, Editorial UNAM, Primera Edición 2002, México.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es aquella tasa que hace nulo o cero el valor actual neto ó que es la tasa para el que los valores actualizados de los beneficios netos, valor residual y recupero del capital igualan al valor actualizado de la inversión.²⁷

Un proyecto se aceptará cuando su tasa interna de retorno es superior al costo de capital, entre varios proyectos o alternativas de inversión, será mejor aquella tasa interna de retorno más alta.

$$TIR = \text{Tasa menor} + Dt. \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

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

Periodo de recuperación de Capital

Es el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión original, consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto rembolsará el desembolso original de capital.

²⁷ Juan Gallardo Cervantes, EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA, Editorial UNAM, Primera Edición 2002, México.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas.

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir inversión} + \frac{\text{Suma flujos que supera inversión} - \text{Inversión}}{\text{Flujo neto año que supera la inversión}}$$

Beneficio / Costo

Se denomina así a la relación de los valores actualizados de los beneficios (ingresos propios del proyecto, valores residuales) sobre los valores actualizados de los costos (costos de operación, costos de inversión).

Todo proyecto cuya relación de Beneficio-Costo sea igual o mayor a la unidad, es factible económicamente y no factible económicamente en caso de que dicha relación sea menor a la unidad.²⁸

$$R (B/C) = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

- B/C > 1 Se puede realizar el proyecto
- B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto
- B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto

²⁸ Juan Gallardo Cervantes, EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA, Editorial UNAM, Primera Edición 2002, México.

Análisis de Sensibilidad

Se debe tener en cuenta que la inversión siempre estará bajo unas condiciones de riesgo e incertidumbre. Los procedimientos de evaluación de inversiones vistos hasta ahora pueden no ser exactos dado que solamente realizan un análisis ex ante de los resultados del proyecto en un escenario posible. Por lo tanto, es importante considerar los cambios que se producen en el entorno de la empresa y las posibles variaciones de las variables incluidas en la evaluación de la inversión (precios, demanda, costes de producción, etc.). Para ello se utilizan las técnicas de análisis de riesgo (Análisis de Sensibilidad). Este análisis permite mejorar la calidad de la información que el inversor utilizará como herramienta para decidir si realiza o no la inversión²⁹

El aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajustes en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presentan.

Según el análisis de sensibilidad, la aceptación de un proyecto se basa en:

- Coeficiente de sensibilidad $>$ a 1 el proyecto es sensible.
- Coeficiente de sensibilidad $=$ a 1 el proyecto no sufre ningún efecto.
- Coeficiente de sensibilidad $<$ a 1 el proyecto no es sensible.

²⁹ Cosst Bu. Raul. ANALISIS Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Editorial Limusa, Segunda Edición, México 2006.

Diferencia de la TIR = TIR DEL Proyecto – Nueva TIR

$$\text{\%Variación} = \frac{\text{Diferencia de la TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\text{\% Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

Los materiales utilizados para el desarrollo de la presente investigación fueron:
los que se detalla a continuación:

- Hojas para encuestas
- Lápices
- Plumas
- Cuadernos
- Impresora
- Tableros de encuesta
- Tinta de impresora
- Computadora portátil
- Grapadora
- Cámara fotográfica

Los métodos utilizados en la presente investigación fueron:

Método Analítico

Es un camino para llegar a un resultado, mediante la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos, consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas,

la naturaleza y los efectos. Este método nos permite conocer más del objeto de, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

En la investigación desarrollada el análisis de las variables de mercado, se realizó a través de la guía del método analítico, establecer el comportamiento de la oferta y la demanda de los servicios de hospedaje en la ciudad de Nueva Loja.

Método Sintético.

Es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis; se trata en consecuencia de hacer una exposición metódica y breve, la síntesis es un procedimiento mental que tiene como meta la comprensión cabal de la esencia de lo que ya conocemos en todas sus partes y particularidades.

Este método fue la guía para estructurar adecuadamente las conclusiones y recomendaciones, que se propone producto de la investigación realizada, sobre la propuesta de un proyecto de alojamiento a través de cabañas turísticas, creando nuevas formas de ofertar este tipo de servicios.

Método Deductivo.

Este método conceptualmente indica que el análisis de los fenómenos en estudio debe partirse de la generalización o un todo, para luego ir deduciendo las diferentes conclusiones sobre el análisis, llegando a las particularidades.

En la investigación el análisis consistió en determinar a la empresa como un todo, para luego particularizar los diferentes sistemas como: el sistema financiero, de mercado, de talento humano y proceso en la prestación del servicio, estos sistemas se entrelacen entre sí, para darle movimiento o vida a la empresa a través de alojamiento en cabañas turísticas, determinando como debe operar cada uno de estos sistemas.

Método Científico.

Es el método utilizado por la mayoría de investigadores, por su connotación y la relevancia que conlleva en el análisis en la investigación para luego someterla a verificaciones, en la presente investigación se utilizó, con la finalidad de realizar los diversos estudios: de mercado, técnico, financiero económico en forma ordenada.

Método estadístico.

Comprende el proceso de: obtención, representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características, variables o valores numéricos

de un estudio o proyecto de investigación para una mejor comprensión de la realidad.

Se utilizó en la fase del estudio de mercado, para realizar el proceso de tabulación y representación estadística de la información obtenida a través de la encuesta aplicada a los turistas que llegan a la ciudad de Nueva Loja.

Técnicas

El método no basta ni es todo; se necesitan procedimientos y medios que hagan operativos los métodos. A este nivel se sitúan las Técnicas, éstas, como los métodos, son respuestas al cómo hacer para alcanzar un fin o resultado propuesto, permiten la aplicación del método, por medio de elementos prácticos, concretos y bien adaptados a un objeto bien definido. Por lo tanto las técnicas que se aplicaron en el proceso investigativo son las siguientes:

Entrevista

La entrevista es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional, con la que además de adquirir información acerca de lo que se investiga, tiene importancia desde el punto de vista educativo; los resultados a lograr en la misión dependen en gran medida del nivel de comunicación entre el investigador y los participantes en la misma. Por lo tanto se recurrió a esta técnica para conocer la oferta en la implementación de cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja, para ello se identificó los lugares

donde se presten servicios iguales o similares al de la empresa a crearse, esto para determinar el acceso que tendrá el proyecto en el mercado.

Encuesta

Es la recopilación de opiniones por medio de cuestionarios en un universo o muestra específico, con el propósito de aclarar un asunto de interés para el encuestador.

Esta técnica se utilizó a fin de obtener información indispensable para el estudio de mercado, esta fue dirigida a los turistas Nacionales y Extranjeros que visitan la ciudad de Nueva Loja.

Población en Estudio

Las cabañas turística estarán ubicadas en la ciudad de Nueva Loja, al tratarse de un lugar que prestará servicios de alojamiento es necesario considerar a la población de turistas, en el año 2014 visitaron la ciudad de Nueva Loja, 7.841 turistas nacionales y 5.722 turistas internacionales un total de 13.563 turistas según datos obtenidos del Ministerio de Turismo de la ciudad de Nueva Loja, la tasa de crecimiento es del 4.5% anual, según la misma fuente:

Proyección de la población de turistas de la ciudad de Nueva Loja

CUADRO 1
Proyección de la población

Años	Población	Tasa de crecimiento	Población proyectada
2014			13563
2015		4,50%	14173
2016		4,50%	14811
2017		4,50%	15478
2018		4,50%	16174
2019		4,50%	16902
2020		4,50%	17662
2021		4,50%	18457
2022		4,50%	19288
2023		4,50%	20156
2024		4,50%	21063
2025		4,50%	22011

Fuente: Ministerio de Turismo de Nueva Loja

Elaboración: La autora

Determinación de la muestra

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

n = Número de elementos de la muestra.

N = Número de elementos del universo.

e = Margen de error permitido 5% (0.05).

$$n = \frac{13563}{1 + (0.05)^2(13563)}$$

$$n = \frac{13563}{1 + (0,0025)(13563)}$$

$$n = \frac{13563}{1 + 33,91}$$

$$n = \frac{13563}{34,91}$$

n = 389 encuestas a aplicar

Población oferente de servicios de alojamiento en Nueva Loja

CUADRO 2
Oferentes de servicio de alojamiento

Categoría	Nro. Establecimientos
Hostal residencia	24
Hotel	9
Hotel residencia	5
Motel	2
Pensión	2
Cabañas	1
Hostal	1
Total	44

Fuente: Ministerio de Turismo de la Ciudad de Nueva Loja

Elaboración: La autora

Proyección de la población oferente de servicio de alojamiento en la ciudad de Nueva Loja

CUADRO 3
Proyección de la población oferente

Años	Población oferente	Tasa de crecimiento	Población proyectada
2014	44		
2015		3,08%	45
2016		3,08%	47
2017		3,08%	48
2018		3,08%	50
2019		3,08%	51
2020		3,08%	53
2021		3,08%	54
2022		3,08%	56
2023		3,08%	58
2024		3,08%	60
2025		3,08%	61

Fuente: Ministerio de Turismo de la ciudad de Nueva Loja

Elaboración: La autora

f. RESULTADOS.

Estudio de Mercado

Tabulación de Encuestas a Turistas

Pregunta # 1

¿Cuándo visita la provincia de Sucumbíos por turismo, pernocta en el cantón Lago Agrio en la ciudad de Nueva Loja?

CUADRO 4

Turistas que pernoctan en Nueva Loja

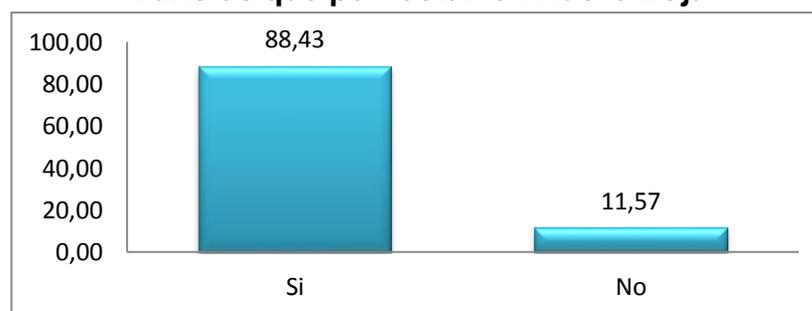
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	344	88,43
No	45	11,57
Total	389	100,00

Fuente: Encuestas a turistas en Nueva Loja

Elaboración: La autora

GRAFICA 1

Turistas que pernoctan en Nueva Loja



Análisis e interpretación

De los turistas que viajan a la provincia de Sucumbíos 344 que corresponde al 88.43% pernocta en el cantón Lago Agrio en la ciudad de Nueva Loja, en cambio 45 turistas el 11,57% no pernocta en la ciudad de Nueva Loja.

Pregunta # 2

¿En la visita a la ciudad de Nueva Loja por actividades turísticas, el alojamiento lo realiza en?

CUADRO 5
Lugar de alojamiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Residencia contratada	312	90,70
Residencia familiar	32	9,30
Total	344	100,00

Fuente: Encuestas a turistas en Nueva Loja

Elaboración: La autora

GRAFICA 2
Lugar de alojamiento



Análisis e interpretación

Los turistas que se alojan en residencia contratada son 312, el 90,70% y 32 turistas el 9,30% lo realiza en residencia familiar.

Pregunta # 3

¿Al realizar turismo en el presente mes, cuantas personas forman parte del grupo que visita y se aloja en la ciudad de Nueva Loja?

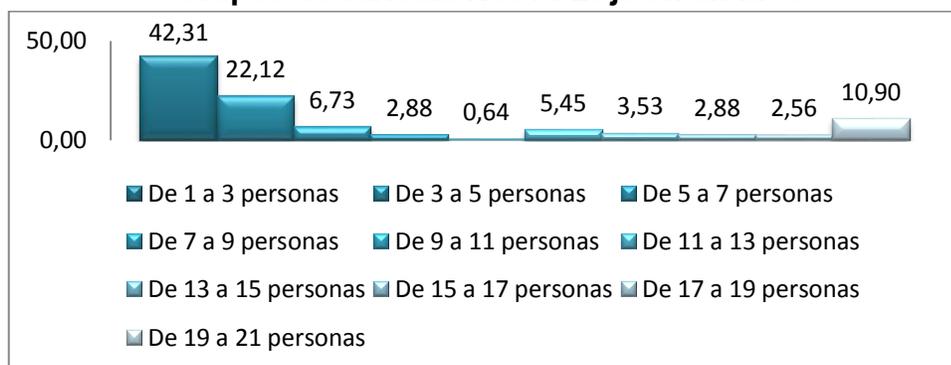
CUADRO 6
Turistas a Nueva Loja en el mes

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3 personas	132	42,31
De 3 a 5 personas	69	22,12
De 5 a 7 personas	21	6,73
De 7 a 9 personas	9	2,88
De 9 a 11 personas	2	0,64
De 11 a 13 personas	17	5,45
De 13 a 15 personas	11	3,53
De 15 a 17 personas	9	2,88
De 17 a 19 personas	8	2,56
De 19 a 21 personas	34	10,90
Total	312	100,00

Fuente: Encuestas a turistas en nueva Loja

Elaboración: La autora

GRAFICA 3
Grupos de turistas Nueva Loja en un mes



El número de turistas que llegan a Nueva Loja, son en grupos de 1 a 3 un 42,31%, de 3 a 5 personas son el 22,12%, de 5 a 7 personas 6,73, de 7 a 9 personas 2,88%, de 9 a 11 personas 0,64%, de 11 a 13 personas 5,45%, de 13 a 15 personas 3,53%, de 15 a 17 personas 2,88%, de 17 a 19 personas 2,56% y de 19 a 21 personas el 10,90%.

Pregunta # 4

¿Qué cantidad de dinero asigna para realizar turismo en la ciudad de Nueva Loja?

CUADRO 7
Recursos económicos para turismo

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 200 dólares	57	18,27
De 200 a 400 dólares	109	34,94
De 400 a 600 dólares	98	31,41
De 600 a 800 dólares	30	9,62
De 800 a 1000 dólares	18	5,77
Total	312	100,00

Fuente: Encuestas a turistas en Nueva Loja

Elaboración: La autora

GRAFICA 4
Grupos de turistas Nueva Loja



Análisis e interpretación

Los turistas que acuden a la ciudad de Nueva Loja, el 18,27% de los turistas asignan un presupuesto hasta 200 dólares para gastos, el 34,94% asignan de 200 a 400 dólares, el 31,41% asignan de 400 a 600 dólares, el 9,62% asigna de 600 a 800 dólares y el 5,77% asigna de 800 a 1000 dólares.

Pregunta # 5

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación en una cabaña turística con todos los servicios de hospedaje?

CUADRO 8
Predisposición al pago por habitación

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 a 15 dólares	20	9,17
15 a 30 dólares	52	23,85
30 a 45 dólares	94	43,12
45 a 60 dólares	33	15,14
60 a 75 dólares	19	8,72
Total	218	100,00

Fuente: Encuestas a turista de Nueva Loja

Elaboración: La autora

GRAFICA 5
Predisposición al pago por habitación



Análisis e interpretación

Los encuestados manifiestan en un 9,17% que estarían dispuestos a pagar un valor entre 1 a 15 dólares, el 23,85% estaría dispuesto a pagar de 15 a 30 dólares, el 43,12% estaría dispuesto a pagar de 30 a 45 dólares, el 15,14% estaría dispuesto a pagar de 45 a 60 dólares y el 8,72% estaría dispuesto a pagar de 60 a 75 dólares.

Pregunta # 6

¿Utilizaría los servicios de hospedaje en cabañas turísticas, con todos los servicios, seguridad y buena atención en la ciudad de Nueva Loja?

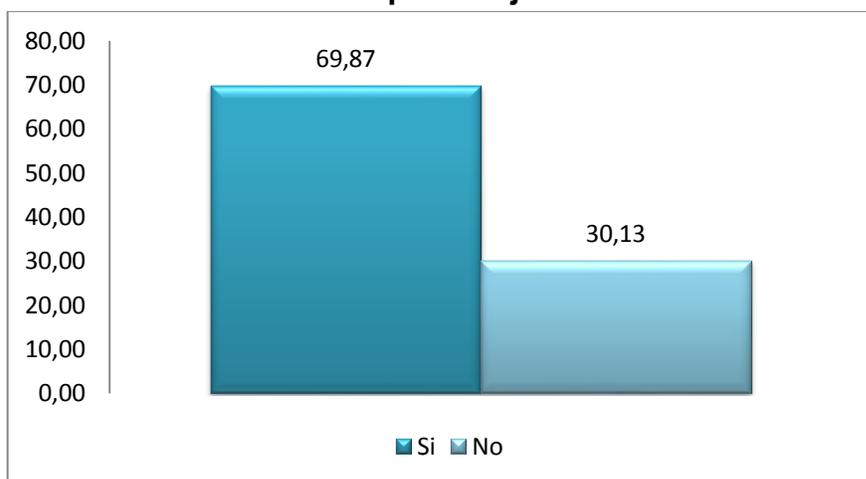
CUADRO 9
Uso de cabañas para alojamiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	218	69,87
No	94	30,13
Total	312	100,00

Fuente: Encuestas a turista en Nueva Loja

Elaboración: La autora

GRAFICA 6
Cabañas para alojamiento



Análisis e Interpretación

Los turistas indican en la encuesta que si utilizarían las cabañas para pernoctar un 69,87%, mientras que el 30,13% indica que no lo haría.

Pregunta # 7

¿Qué características sugiere debe tener las habitaciones en las cabañas turísticas?

CUADRO 10
Características de las habitaciones en Cabañas

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Comodidad	72	33,03
Buen servicio	59	27,06
Ecológicas	40	18,35
Acogedoras	47	21,56

Fuente: Encuestas a turistas en Nueva Loja

Elaboración: La autora

GRAFICA 7
Características de las habitaciones en Cabañas



Las características de las cabañas que prefieren los turistas es comodidad así lo indican un 33,03%, buen servicio indican un 27,06 de los turistas, que tengan características ecológicas lo indica un 18,355 de los turistas, y un 21,56% manifiestan que las habitaciones en las cabañas turísticas deben ser acogedoras.

Pregunta # 8

Por qué medios de comunicación sugieren se debe realizar publicidad de las cabañas turísticas para alojamiento.

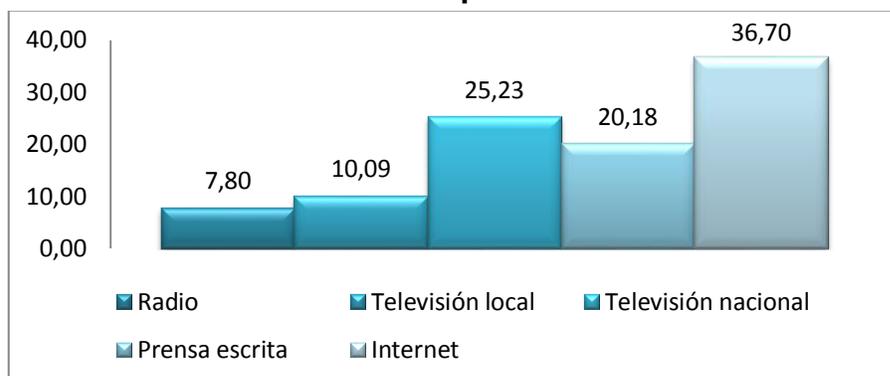
CUADRO 11
Medios de comunicación para publicidad

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Radio	17	7,80
Televisión local	22	10,09
Televisión nacional	55	25,23
Prensa escrita	44	20,18
Internet	80	36,70
Total	218	100,00

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora

GRAFICA 8
Medios de publicidad



Análisis e interpretación

Los encuestados sugieren realice publicidad la empresa dedicada a prestar los servicios de alojamiento en cabañas en la ciudad de Nueva Loja a través de la radio manifiesta un 7,80% de los encuestados, el 10,09% indican se realice por medio de la televisión local, el 25,23% indican que se debe realizar publicidad a través de la televisión nacional, el 20,18% indican que se debe realizar en la prensa escrita y el 36,70% indica se debe realizar publicidad a través de la internet.

RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA A LOS OFERENTES DE LOS SERVICIOS DE HOSPEDAJE A TURISTAS EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA.

Pregunta # 1

¿De la categoría de establecimientos que prestan los servicios de alojamiento que se indica a continuación, en cuál de ellos se encuentra inscrito en el Ministerio de Turismo?

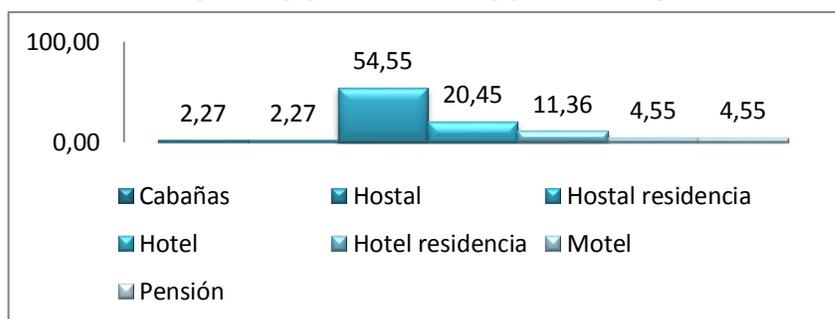
CUADRO 12
TIPOS DE ALOJAMIENTO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Cabañas	1	2,27
Hostal	1	2,27
Hostal residencia	24	54,55
Hotel	9	20,45
Hotel residencia	5	11,36
Motel	2	4,55
Pensión	2	4,55
Total	44	100,00

Fuente: Encuestas a proveedores de alojamiento

Elaboración: La autora

GRAFICA 9
CATEGORIA DE ALOJAMIENTO



Los tipos de alojamiento en la ciudad de Nueva Loja, el 2,27% son en cabañas, el 2,27% hostal, el 54,55% son hostales residencias, el 20,45% son hoteles, el 11,36% son hoteles residencia, el 4,55% son moteles y el 4,55% son pensiones.

Pregunta # 2

¿Cuántos años tiene de funcionamiento su establecimiento, que presta los servicios de alojamiento?

CUADRO 13
AÑOS DE FUNCIONAMIENTO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 años	4	9,09
4 a 6 años	7	15,91
7 a 9 años	9	20,45
10 a 12 años	7	15,91
13 a 15 años	5	11,36
Más de 15 años	12	27,27
Total	44	100,00

Fuente: Encuestas a proveedores de alojamiento

Elaboración: La autora

GRAFICA 10
AÑOS DE FUNCIONAMIENTO



Análisis e interpretación

El tiempo que llevan de funcionamiento los establecimientos dedicados a ofrecer los servicios de alojamiento de 1 a 3 años corresponde el 9,09%, de 4 a 6 años, el 15%, de 7 a 9 años el 20,45%, de 10 a 12 años el 15,91%, de 12 a 13 años el 11,36% y más de 15 años de funcionamiento corresponde el 27,27%.

Pregunta # 3

¿Qué capacidad de alojamiento tiene su establecimiento?

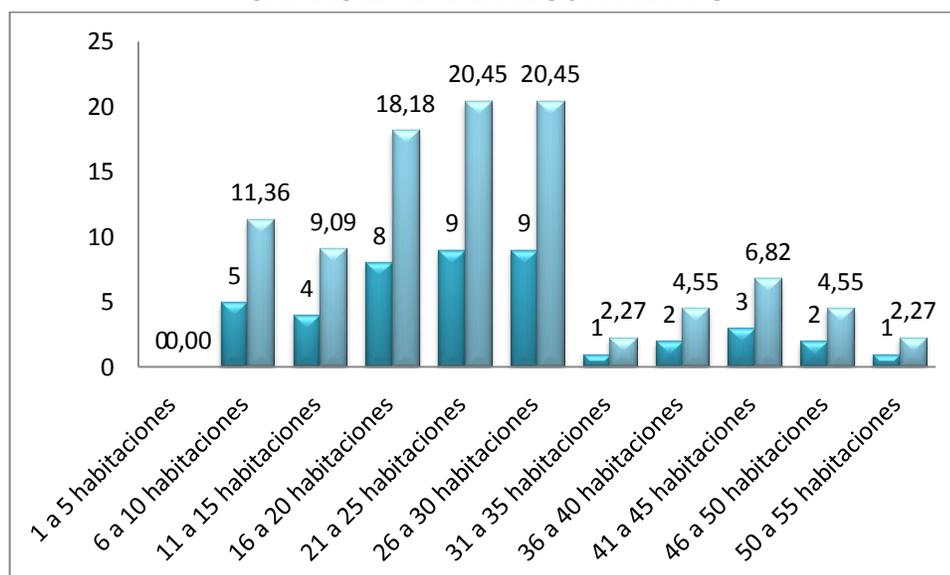
CUADRO 14
CAPACIDAD DE ALOJAMIENTO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 habitaciones	0	0,00
6 a 10 habitaciones	5	11,36
11 a 15 habitaciones	4	9,09
16 a 20 habitaciones	8	18,18
21 a 25 habitaciones	9	20,45
26 a 30 habitaciones	9	20,45
31 a 35 habitaciones	1	2,27
36 a 40 habitaciones	2	4,55
41 a 45 habitaciones	3	6,82
46 a 50 habitaciones	2	4,55
50 a 55 habitaciones	1	2,27
Total	44	100,00

Fuente: Encuestas a proveedores de alojamiento

Elaboración: La autora

GRAFICA 11
CAPACIDAD DE ALOJAMIENTO



Pregunta # 4

¿Qué medios de comunicación utiliza para realizar publicidad de su establecimiento?

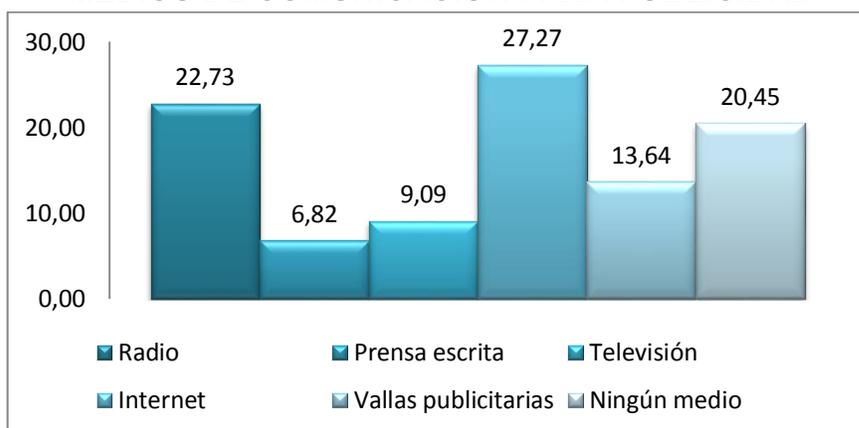
CUADRO 15
MEDIOS DE COMUNICACIÓN UTILIZADOS

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Radio	10	22,73
Prensa escrita	3	6,82
Televisión	4	9,09
Internet	12	27,27
Vallas publicitarias	6	13,64
Ningún medio	9	20,45
Total	44	100,00

Fuente: Encuestas a proveedores de alojamiento

Elaboración: La autora

GRAFICA 12
MEDIOS DE COMUNICACIÓN PARA PUBLICIDAD



Análisis e interpretación

El 22,73% utiliza la radio, el 6,82% utiliza la prensa escrita, el 9,09% utiliza la televisión, el 27,27% utiliza el internet el 13,64% utiliza vallas publicitarias y el 20,45% no utiliza ningún medio de comunicación.

Pregunta # 5

¿Qué días son los de mayor demanda en alojamiento de turistas?

CUADRO 16
DEMANDA DE ALOJAMIENTO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Lunes	4	9,09
Martes	3	6,82
Miércoles	4	9,09
Jueves	5	11,36
Viernes	8	18,18
Sábado	6	13,64
Domingo	2	4,55
Todos los días	12	27,27
Total	44	100,00

Fuente: Encuestas a proveedores de alojamiento

Elaboración: La autora

GRAFICA 13
DIAS DE DEMANDA EN ALOJAMIENTO



El 27,27% de los encuestados indican que todos los días existe demanda de hospedaje, el 18,18% indica que es el día viernes, el 13,64% indica que es el día sábado, el 11,36% indica que es el jueves, el 9,09% indica que es el lunes y el miércoles, el 6,82% indica que es el día martes y el 4,55% manifiesta que es los días domingos.

Pregunta # 6

De acuerdo a la clasificación del Ministerio de Turismo su establecimiento en la prestación del servicio de hospedaje que categoría corresponde.

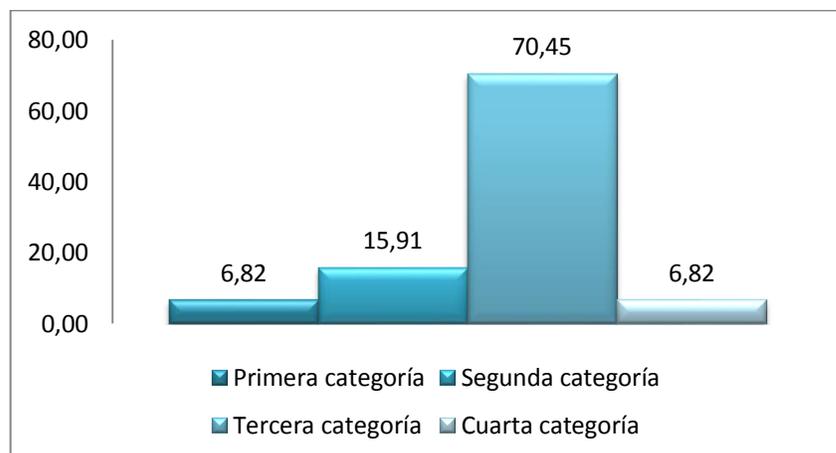
CUADRO 17
CATEGORÍA DE HOSPEDAJE

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Primera categoría	3	6,82
Segunda categoría	7	15,91
Tercera categoría	31	70,45
Cuarta categoría	3	6,82
Total	44	93,18

Fuente: Encuestas a proveedores de alojamiento

Elaboración: La autora

GRAFICA 14
CATEGORÍA DE HOSPEDAJE



Análisis e interpretación

La categoría de los establecimientos según la clasificación del Ministerio de Turismo corresponde el 6,32% son hospedajes de primera categoría, el 15,91% son de segunda categoría, el 70,45% son de tercera categoría y el 6,82% son hospedajes de cuarta clase.

g. DISCUSIÓN.

Análisis de la demanda

Uso promedio de alojamiento por turistas en la ciudad de Nueva Loja.

El uso per cápita en el presente estudio, permite determinar la cantidad promedio de uso por persona, para luego con la aplicación de la inferencia estadística llegar a conclusiones considerando toda la población en estudio.

Se determina la visita promedio de turistas y el uso de alojamiento en la ciudad de Nueva Loja, tomando como base de estudio las personas que concurren en un mes, para luego analizar el uso de hospedaje en forma anual.

**CUADRO 18
PERSONAS QUE VISITAN NUEVA LOJA ANUAL.**

Detalle	Media de personas por visita turista mensual	Frecuencia	Turistas mensuales	Meses del año	Turistas que visitan Nueva Loja Anualmente
De 1 a 3 personas	2	132	264	12	3168
De 3 a 5 personas	4	69	276	12	3312
De 5 a 7 personas	6	21	126	12	1512
De 7 a 9 personas	8	9	72	12	864
De 9 a 11 personas	10	2	20	12	240
De 11 a 13 personas	12	17	204	12	2448
De 13 a 15 personas	14	11	154	12	1848
De 15 a 17 personas	16	9	144	12	1728
De 17 a 19 personas	18	8	144	12	1728
De 19 a 21 personas	20	34	680	12	8160
Total	110	312	2084		25008

Fuente: Pregunta 3 demanda Cuadro 6

Elaboración: La autora

$$\text{Visita promedio de turistas Nueva Loja} = \frac{\text{Personas que visitan anualmente}}{\text{Número de encuestados}}$$

$$\text{Visita promedio de turistas Nueva Loja} = \frac{25.008}{312} = 80,15$$

La visita promedio de turistas anualmente a la ciudad de Nueva Loja es de 80,15 personas, para efectos estadísticos se utiliza el decimal 0,15, de omitirlo tergiversaría la información final al momento de la inferencia estadística.

Demanda potencial

**CUADRO 19
DEMANDA POTENCIA ANUAL.**

Años	Población	% de visitas a Nueva Loja	Población potencial	Visitas promedio	Visitas turísticas anuales
1	13563	88,43%	11994	80,15	961300
2	14173	88,43%	12533	80,15	1004535
3	14811	88,43%	13097	80,15	1049754
4	15478	88,43%	13687	80,15	1097029
5	16174	88,43%	14303	80,15	1146359
6	16902	88,43%	14946	80,15	1197950
7	17662	88,43%	15619	80,15	1251858
8	18457	88,43%	16322	80,15	1308192
9	19288	88,43%	17056	80,15	1367060
10	20156	88,43%	17824	80,15	1428578

Fuente: Cuadro 4 y 18

Elaboración: La autora

La demanda potencial, conceptualmente indica que son todos los posibles clientes, para el proyecto de cabañas turísticas la demanda potencial para el primer año es de 961.300 turistas que llegarían a la ciudad de Nueva Loja.

Demanda real.

**CUADRO 20
DEMANDA REAL ANUAL.**

Años	Población potencial	% de turistas que rentan hospedaje	Población real	Visitas promedio	Demanda real de hospedaje
1	11994	90,70%	10878	80,15	871899
2	12533	90,70%	11368	80,15	911113
3	13097	90,70%	11879	80,15	952127
4	13687	90,70%	12414	80,15	995005
5	14303	90,70%	12973	80,15	1039747
6	14946	90,70%	13556	80,15	1086541
7	15619	90,70%	14166	80,15	1135435
8	16322	90,70%	14804	80,15	1186530
9	17056	90,70%	15470	80,15	1239924
10	17824	90,70%	16166	80,15	1295720

Fuente: Cuadro 5, 18 y 19

Elaboración: La autora

La demanda real son las personas que están demandando un determinado bien o servicio en la actualidad.

La demanda real de alojamiento es de 871.899 personas en el presente año.

Demanda efectiva

**CUADRO 21
DEMANDA EFECTIVA ANUAL.**

Años	Población real	% de turistas que rentarían las cabañas	Población efectiva	Visitas promedio	Demanda efectiva de hospedaje en cabañas
1	10878	69,87%	7601	80,15	609196
2	11368	69,87%	7943	80,15	636595
3	11879	69,87%	8300	80,15	665251
4	12414	69,87%	8674	80,15	695210
5	12973	69,87%	9064	80,15	726472
6	13556	69,87%	9472	80,15	759166
7	14166	69,87%	9898	80,15	793329
8	14804	69,87%	10343	80,15	829028
9	15470	69,87%	10809	80,15	866335
10	16166	69,87%	11295	80,15	905320

Fuente: Cuadro 8, 18 y 20

Elaboración: La autora

Demanda efectiva es aquella que los clientes están en condiciones de adquirir el bien o utilizar el nuevo servicio.

En esta fase se determina la demanda efectiva que podría tener la nueva empresa dedicada a ofrecer el servicio de alojamiento en cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja, para el primer año se estima una demanda efectiva de 609.196 usuarios, para el presente año.

Análisis de la oferta

La oferta de un bien o servicio corresponde a la cantidad que se oferta en la actualidad, el presente estudio corresponde a la cantidad de servicios de alojamiento que se oferta en la ciudad de Nueva Loja.

CUADRO 22
OFERTA ANUAL DE ALOJAMIENTO EN NUEVA LOJA.

Número de habitaciones	Media de habitaciones por establecimiento	Frecuencia	Habitaciones disponibles diarias para alojamiento	Días del año	Habitaciones disponibles anuales para alojamiento
1 a 5 habitaciones	3	0	0	365	0
6 a 10 habitaciones	8	5	40	365	14600
11 a 15 habitaciones	13	4	52	365	18980
16 a 20 habitaciones	18	8	144	365	52560
21 a 25 habitaciones	23	9	207	365	75555
26 a 30 habitaciones	28	9	252	365	91980
31 a 35 habitaciones	33	1	33	365	12045
36 a 40 habitaciones	38	2	76	365	27740
41 a 45 habitaciones	43	3	129	365	47085
46 a 50 habitaciones	48	2	96	365	35040
50 a 55 habitaciones	53	1	53	365	19345
Total		44	1082		394930

Fuente: Pregunta 3 oferta Cuadro 14

Elaboración: La autora

CUADRO 23
PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE ALOJAMIENTO EN NUEVA LOJA.

Años	Población oferente	Tasa de crecimiento	Población proyectada	Media de habitaciones por día	Días del año	Oferta anual de alojamiento
1	44			1082	365	394930
2		3,08%	45	1115	365	406896
3		3,08%	47	1149	365	419225
4		3,08%	48	1183	365	431928
5		3,08%	50	1219	365	445015
6		3,08%	51	1256	365	458499
7		3,08%	53	1294	365	472392
8		3,08%	54	1333	365	486705
9		3,08%	56	1374	365	501452
10		3,08%	58	1415	365	516646

Fuente: Cuadro 23

Elaboración: La autora

Los servicios de alojamiento que se oferta en la actualidad en la ciudad de Nueva Loja son de 394.930 en el año, en las diferentes categorías de hospedaje, con una proyección a cinco años

Demanda insatisfecha

La diferencia actual entre la oferta y la demanda de un bien o servicio.

**CUADRO 24
DEMANDA INSATISFECHA.**

Años	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
1	609196	394930	214266
2	636595	406896	229698
3	665251	419225	246026
4	695210	431928	263282
5	726472	445015	281456
6	759166	458499	300667
7	793329	472392	320937
8	829028	486705	342323
9	866335	501452	364883
10	905320	516646	388674

Fuente: Cuadro 21 y 23

Elaboración: La autora

La demanda insatisfecha de alojamiento en la ciudad de Nueva Loja es de 214.266, lo que se determina que existe posibilidad de mercado para ingresar con el servicio de alojamiento como se lo propone en el proyecto.

Estrategias de mercadotecnia

Producto

El servicio de alojamiento en cabañas que se propone en el proyecto, una propuesta innovadora en Nueva Loja, cantón Lago Agrio en la diversificación de los servicios de hospedaje.

La Ley de Turismo en su artículo 5.- establece “Se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen

a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades.

Alojamiento

En el artículo 43.- del Reglamento a la Ley de Turismo “Definición de las actividades de turismo, determina.- “Para efectos de la aplicación de las disposiciones de la Ley de Turismo, las siguientes son las definiciones de las actividades turísticas prevista en la ley:

- a. Alojamiento. Se entiende por alojamiento turístico, el conjunto de bienes destinados por la persona natural o jurídica a prestar el servicio de hospedaje no permanente, con o sin alimentación y servicios básicos y/o complementarios, mediante contrato de hospedaje.

El servicio de hospedaje en cabañas turísticas comprende habitaciones de primera categoría según la clasificación del Ministerio de Turismo.

Habitaciones con características especiales de acuerdo a la arquitectura de la Amazonia, habitaciones con construcción mixta hormigón y madera, decoración rústica, con baños de agua temperada, servicio de teléfono convencional, televisión por cable, aire acondicionado, servicio de mini bar en cada habitación.

Habitaciones con una, dos y tres camas, esto con la finalidad de servir a grupos familiares.

Además se ofrecerá el servicio de desayuno incluido en el costo de la habitación, por cada noche de alojamiento en las cabañas turísticas.

El nombre comercial de las cabañas turísticas será “LEIDY’S”.

Imagen 1



Fuente: Hostería la “Cascada”

Imagen 2

Fuente: Hostería el “Mirador”

Precio

El precio es el valor monetario que tiene un bien o servicio, en el proyecto se establece cabañas turísticas para alojamiento en la ciudad de Nueva Loja, el precio, constituye una variable muy sensible en la elasticidad de la demanda, los precios están fijados en función de los referentes de precios del sector en la ciudad de Nueva Loja.

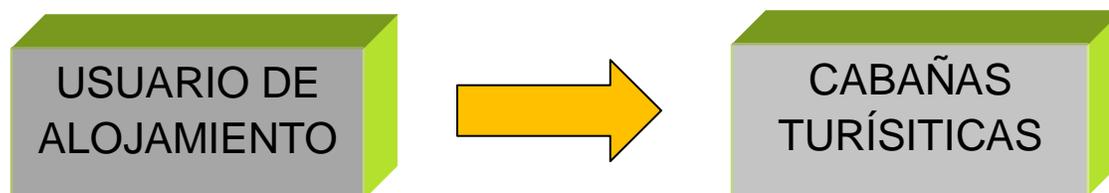
Los precios serán fijados considerando los costos del servicio de alojamiento en cabañas turísticas, de acuerdo a la calidad descrita en párrafos anteriores.

Este servicio como la gran mayoría que se presta en el país están determinadas por la oferta y la demanda, donde el cliente es quien decide sobre acceder a un determinado servicio que llene sus expectativas de calidad.

La ley de turismo en la Disposición General Art. 55.- establece: “Las actividades turísticas descritas en esta ley gozarán de discrecionalidad en la aplicación de las tarifas, con excepción de aquellas personas naturales o jurídicas que realicen abusos o prácticas desleales de comercio según la legislación vigente y los acuerdos internacionales a los que el Ecuador se haya adherido”.

Plaza o canal de distribución

El servicio que prestará las cabañas para hospedaje en Nueva Loja “LEIDY’S”, es directamente al usuario del servicio de alojamiento.



Publicidad

La comunicación externa cumplirá la función de dar a conocer los servicios de alojamiento en cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja.

Se utilizará el internet como medio de comunicación para turistas nacionales y extranjeros, creando una página electrónica de las cabañas turísticas, utilizando

los espacios de publicidad turística que mantiene El Ministerio de Turismo a nivel nacional como también en las diferentes embajadas y consulados en todo el mundo.

Publicidad en la prensa escrita nacional, para llegar al público de las diferentes provincias, para quienes gustan de un tipo de alojamiento distinto al tradicional, en el mensaje comprenderá.

- Identificación de la empresa
- Tipos de servicios
- Lugar (provincia, cantón, ciudad y recinto)
- Fotografías de las habitaciones con todos sus servicios
- Croquis de acceso a las cabañas desde Nueva Loja.
- Precios por habitación.

Entre la información básica que se ubicará en la prensa escrita, parte de esta información se incluirá también en la página electrónica de la empresa.

Además se hará publicidad en radios locales, con la finalidad de publicar los servicios de alojamiento en cabañas turísticas, esto para turistas que estén de visita a la ciudad de Nueva Loja y que requieren información de primera mano a través de la radio.

Y finalmente se enviará sendas comunicaciones a las agencias de viajes y turismos, anunciando la existencia de cabañas turísticas para alojamiento de primera, en la ciudad de Nueva Loja.

ESTUDIO TÉCNICO.

Tamaño del establecimiento de alojamiento.

Las cabañas de alojamiento para turistas en la ciudad de Nueva Loja es una propuesta innovadora en la ciudad y provincia, para ello se propone el servicio de hospedaje en cabañas de construcción mixta; hormigón y madera lo que mostrará las características especiales de cada una de las habitaciones.

El complejo de cabañas son construcciones individuales con habitaciones de una cama, dos camas, tres camas y habitaciones con una cama y literas para niños.

Macrolocalización

La macrolocalización consiste en determinar la ubicación general del proyecto a implementar.

País:	Ecuador
Región:	Amazonía
Provincia:	Sucumbíos
Cantón:	Lago Agrio

Parroquia:	Nueva Loja
Ciudad:	Nueva Loja
Altitud:	297 msnm
Uso horario:	ECT (UTC-5)
Distancias:	A la ciudad de Quito 265 km, a Guayaquil 658 km

La temperatura promedio en la ciudad de Nueva Loja es de 20 y 40 °C, las precipitaciones pluviales son permanentes característicos de las regiones amazónicas.

La vegetación es muy exuberante, la región amazónica a nivel del planeta está considerada como el pulmón de la tierra por su biodiversidad, se puede encontrar hasta mil especies de animales en un kilómetro cuadrado, el ave símbolo de la provincia de Sucumbíos es el águila de la amazonia, se la puede encontrar en los grandes bosques especialmente en las reservas ecológicas como la de Cuyabeno, así mismo los guacamayos de colores, son otro símbolo de la fauna de la provincia de Sucumbíos.

Actualmente a la provincia de Sucumbíos se puede llegar vía aérea y terrestre, el aeropuerto de Nueva Loja está considerado para vuelos en cualquier horario del día y la noche.

Las vías de comunicación que unen con las diversas provincias son asfaltadas, la vía principal es la vía que conduce desde la ciudad capital Quito hasta Nueva

Loja, a pocos metros de la gran mayoría de la vía recorre el oleoducto de crudos pesados (SOTE), la troncal amazónica que une las provincias de Orellana, Napo, Pastaza, Morona Santiago y Zamora Chinchipe igualmente están asfaltadas, el recorrido de esta troncal permite conocer toda la amazonia ecuatoriana, sus paisajes su flora y fauna.

La capital provincial de Sucumbíos Nueva Loja y las cabeceras cantonales y parroquiales de la provincia, cuentan con el servicio de telefonía fija, lo que facilita la comunicación interna y externa.

La telefonía móvil existen las operadoras Movistar, Claro y Alegro, con cobertura local nacional e internacional, además existe el servicio de internet en la mayoría de los cantones de la provincia de Sucumbíos.

Existe una gran afluencia de turistas nacionales y extranjeros durante todo el año, lo que vuelve a la ciudad de Nueva Loja el centro del movimiento comercial y turístico, así mismo el paso para varios lugares turísticos de las vecinas provincias.

En Lago Agrio en su cabecera cantonal y provincial Nueva Loja se perforó el primer pozo para la explotación petrolera en el Ecuador.

El nombre de Nueva Loja se debe a la decisión mayoritaria llevada a efecto en el cantón Lago Agrio, donde se resuelve denominar a la capital provincial Nueva

Loja, por el conglomerado poblacional que en su gran mayoría provenían de la provincia de Loja.

MAPA DE LA PROVINCIA DE SUCUMBÍOS

MAPA 1



Fuente: Instituto Geográfico Militar

Elaboración: La autora

Microlocalización

La microlocalización corresponde a la ubicación del proyecto en su fase de implementación, es necesario reúna condiciones favorables para evitar contratiempos al momento de prestar los servicios de hospedaje en cabañas turísticas.

CUADRO 25
MATRIZ PONDERADA DE FACTORES PARA LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

FACTORES	PONDERACIÓN	Vía a la parroquia 10 de Agosto		Vía al cantón Cuyabeno		Vía a la parroquia El Eno	
		CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Vías de comunicación	0,09	7	0,63	8	0,72	8	0,72
Lugares turísticos	0,10	9	0,90	8	0,80	9	0,90
Servicio de agua	0,09	6	0,54	6	0,54	6	0,54
Energía eléctrica	0,09	9	0,81	9	0,81	9	0,81
Telefonía fija	0,07	10	0,70	5	0,35	7	0,49
Telefonía inalámbrica	0,06	7	0,42	7	0,42	7	0,42
Recolección de basura	0,09	9	0,81	6	0,54	6	0,54
Materias primas	0,10	7	0,70	7	0,70	8	0,80
Seguridad	0,09	8	0,72	6	0,54	7	0,63
Recursos humanos	0,09	9	0,81	9	0,81	9	0,81
Saneamiento ambiental	0,07	6	0,42	6	0,42	6	0,42
Regulación ambiental	0,06	8	0,48	8	0,48	8	0,48
TOTALES	1,00		7,94		7,13		7,56

Para la tomar la decisión de microlocalización se considera algunos factores, que son parte necesaria para la implementación del proyecto, son doce factores, con una ponderación a cada factor y un peso a cada opción de localización en cada uno de los factores la sumatoria. La calificación es de 1 poco importante hasta 10 muy importante el factor para su microlocalización, esto ayuda a tomar la decisión final.

La opción que tiene mayor peso es la Vía a la Parroquia 10 de Agosto, todas las opciones están sobre la media y muy cerca entre sí pero la primera opción tiene una diferencia frente a las demás.

Microlocalización de la empresa Turística “LEIDY’S

Vías de comunicación.

Para llegar al sector de la cooperativa Carchi en la vía a la parroquia 10 de Agosto existe la vía de comunicación terrestre doble carril lastrado, existe el proyecto de asfaltado de la vía hasta la parroquia 10 de agosto, el lugar para la implementación del proyecto está a dos kilómetros aproximadamente del perímetro urbano de Nueva Loja.

Servicios

Los servicios existentes son: energía eléctrica, agua entubada la misma que abastece a toda la cooperativa, con el proyecto de agua potable que viene desarrollando el municipio de Lago Agrio, servicio de telefonía fija para conexiones locales, provinciales, nacionales e internacionales.

Las telefónicas Movistar, Claro y Alegro, también tienen cobertura total en el sector de la pre-cooperativa Carchi la misma que se encuentra ubicada en la vía a la parroquia 10 de Agosto.

Recursos humanos.

Para este tipo de actividades económicas se requiere de personal con preparación mediana es decir un medio y tecnológico, lo que facilita en el sector existe personal suficiente para contratar el momento de la implementación del

proyecto, esto permite crear condiciones de pertenencia e involucramiento de sus habitantes a apoyar esta tipo de iniciativas.

Condiciones del clima y suelo

La precipitaciones en Nueva Loja son fuertes a lo largo del año con una media anual de 1998,45 mm, posee una humedad relativa alta situada entre el 77% al 85%, su clima es cálido húmedo, la temperatura fluctúa entre los 20° y 40° C.

La topografía es regular totalmente plana, no existe peligros de deslizamientos de tierra, es arcilloso ideal para este tipo de proyectos.

Las condiciones del suelo hacen que se cultive variedad de plantas de ciclo corto, como maíz, yuca, frejol, caña de azúcar etc.

Por un lado del predio designado para la implementación del proyecto de cabañas turísticas atraviesa el río San Vicente, el cual es muy popular por sus aguas cristalinas lo visitan muchos turistas tanto de la ciudad de Nueva Loja como del resto del país.

Como aspecto adicional, en el sector se viene implementando el parque de los recuerdos con diseños especiales que lo esperan convertir en un referente turístico nacional, adicionalmente se implementará el centro médico forense de Nueva Loja.

MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

GRAFICA 15



Fuente: Municipio de Lago Agrio

Elaboración: La Autora

Capacidad Instalada

Comprende la capacidad que tiene un proyecto en la generación de un bien o servicio específico.

Para el presente proyecto se considera la capacidad de alojamiento que tendría las cabañas turísticas ubicadas en la vía a la parroquia 10 de agosto, se

propone construir siete cabañas, una cabaña para la administración, cocina y servicio de alimentación.

El servicio comprende el uso de una habitación donde se incluye también en su costo el desayuno.

Cuatro cabañas tienen tres camas cada una y cuatro cabañas tiene dos camas cada una; por lo tanto se tendría una capacidad de alojamiento de 20 camas disponibles diariamente.

Según las encuestas realizadas las visitas a la ciudad de Nueva Loja por turistas lo realizan todos los días, en definitiva todo el año; la capacidad instalada sería las 20 camas por los 365 días del año, un total de 7300 servicios alojamiento anual en cabañas turísticas, propuesta innovadora para los turistas que visitan Nueva Loja.

Capacidad Instalada

CUADRO 26
CAPACIDAD DE ALOJAMIENTO ANUAL.

Habitaciones	Días del año	Capacidad de alojamiento anual
20	365	7300

Fuente: Directa

Elaboración: La autora

CUADRO 27
APROVECHAMIENTO DE LA DEMANDA INSATISFECHA.

Demanda insatisfecha	Capacidad Instalada anual	% de Aprovechamiento de la demanda
214266	7300	3,41

Fuente: Directa

Elaboración: La autora

La empresa “LEIDY’S”, está en capacidad de aprovechar el 3,41% de la demanda insatisfecha, existiendo posibilidades de ampliar la oferta a futuro si así se lo decide, por las condiciones favorables de mercado que demuestra el estudio en la ciudad de Nueva Loja.

CUADRO 28
CAPACIDAD UTILIZADA.

Años	Capacidad instalada anual	% Capacidad utilizada anual	Capacidad utilizada anual
1	7300	95%	6935
2	7300	95%	6935
3	7300	95%	6935
4	7300	95%	6935
5	7300	95%	6935
6	7300	95%	6935
7	7300	95%	6935
8	7300	95%	6935
9	7300	95%	6935
10	7300	95%	6935

Fuente: Directa

Elaboración: La autora

La capacidad utilizada en cada año del proyecto es del 95%, considerando que diariamente se podría arrendar inclusive el 100% de la capacidad, dependiendo de las condiciones de la temporada.

Maquinaria, herramientas e implementos para cabañas de alojamiento

Purificador de agua

Imagen 3



Purificador De Agua Por Osmosis Inversa.

Juego de sábanas

Imagen 4



Sábanas Con Tela Importada Antialérgica

Juego de edredones

Imagen 5



Edredones doble lado

Colchón

Imagen 6



Colchón Semiortopédico de lujo 2 Plazas

Mosquiteros

Imagen 7



Camas

Imagen 8

Camas de madera en guayacán.

Televisores**Imagen 9**

Televisores señal digital

Lavadoras

Imagen 10



Lavadora de ropa Whirpool grande capacidad 44 libras

Acondicionadores de aire

Imagen 11



Aire Acondicionado Lg 12000 Btu Con Control Remoto

Aspiradora

Imagen 12



Aspiradora Shop. Vac 45 Litros Alto Tráfico

Herramientas de limpieza

Imagen 13



Equipo de aseo y limpieza para las cabañas turísticas

Recipientes para depósito de desechos

Imagen 14



Recipientes biodegradables marca “El Rey”.

Ingeniería del Proyecto

En la ingeniería del proyecto se contempla lo relacionado a los diseños que tiene que ver la planimetría y distribución de los servicios de alojamiento en cabañas turísticas, el proceso de prestación del servicio de hospedaje, la tecnología a utilizar, herramientas e implementos propios para el servicio de alojamiento.

Proceso del servicio de hospedaje.

La atención para el servicio de hospedaje en las cabañas turísticas es el siguiente:

1. Recepción del cliente

2. Indicación de las habitaciones a los huéspedes
3. Llenado de ficha con información personal del cliente
4. Cobro del servicio de hospedaje
5. Entrega de factura al cliente
6. Traslado de equipaje del cliente a la habitación
7. Entrega de habitación y llave al cliente
8. Entrega de orden a cocina para el desayuno al cliente

Día siguiente:

9. Servicio de desayuno
10. Limpieza de habitaciones
11. Arreglo de habitaciones
12. Salida del cliente

Recepción del cliente.- El recepcionista atiende a la persona o personas que acuden a las cabañas turísticas, proporcionando toda la información y una buena atención al turista, de esta primera impresión el cliente empezará tener su criterio del lugar que busca para alojarse.

Indicación de las habitaciones.- El recepcionista se traslada conjuntamente con los clientes hasta las habitaciones, para indicar la comodidad y las condiciones que se oferta a los turistas que busca una nueva alternativa de alojamiento.

Llenado de ficha con información personal del cliente

Por seguridad de los huéspedes se procede a llenar una ficha de información del cliente para cualquier situación que se requiera, incluye información de contacto de algún familiar cercano en situaciones de emergencia, (modelo de ficha ver en anexos).

Cobro del servicio de hospedaje

Luego de llenar la ficha informativa se procede al cobro del servicio de alojamiento, el mismo que se detalla en el presupuesto de ingresos, el cobro se realiza en efectivo o con tarjeta de crédito.

Entrega de factura al cliente

De acuerdo al código tributario en toda actividad económica se tiene que entregar el comprobante de venta, el mismo que se expresa en la factura del servicio de hospedaje, se llena la factura con los datos que el cliente indique este puede ser como persona natural o persona jurídica, se desglosa los valores tributables se firma y se hace firmar al cliente, luego se entrega la original al beneficiario y la copia para efectos contables y tributarios de la empresa.

Traslado de equipaje del cliente a la habitación

Como parte del servicio es llevar el equipaje del turista hasta la habitación, esto debe realizarse inmediatamente de haber cumplido las formalidades previas, para que el cliente disfrute la mayor cantidad de tiempo de las comodidades de alojarse en cabañas turísticas como un nuevo concepto de servicio de hospedaje, además lo que busca descanso inmediato.

Entrega de habitación y llave al cliente

El recepcionista hace entrega de las instalaciones de la habitación al cliente, le detalla todos los servicios que posee la habitación, indica cómo puede hacer el uso correspondiente y finalmente le indicará un punto de contacto directo para cualquier inquietud o apoyo que requiera.

Entrega de orden a cocina para el desayuno al cliente

El recepcionista, entrega al encargado de cocina la orden para que facilite el desayuno al huésped al día siguiente de su ingreso.

Día siguiente:

Servicio de desayuno

El encargado de cocina de las cabañas turísticas, sirve el desayuno a las personas que se han alojado.

Limpieza de habitaciones

Una persona encargada de limpieza realizará la limpieza dos veces en las habitaciones una en la mañana y otra en la tarde, esto para mantener limpias las habitaciones, los pasillos y todas las instalaciones de las cabañas turísticas.

Arreglo de habitaciones

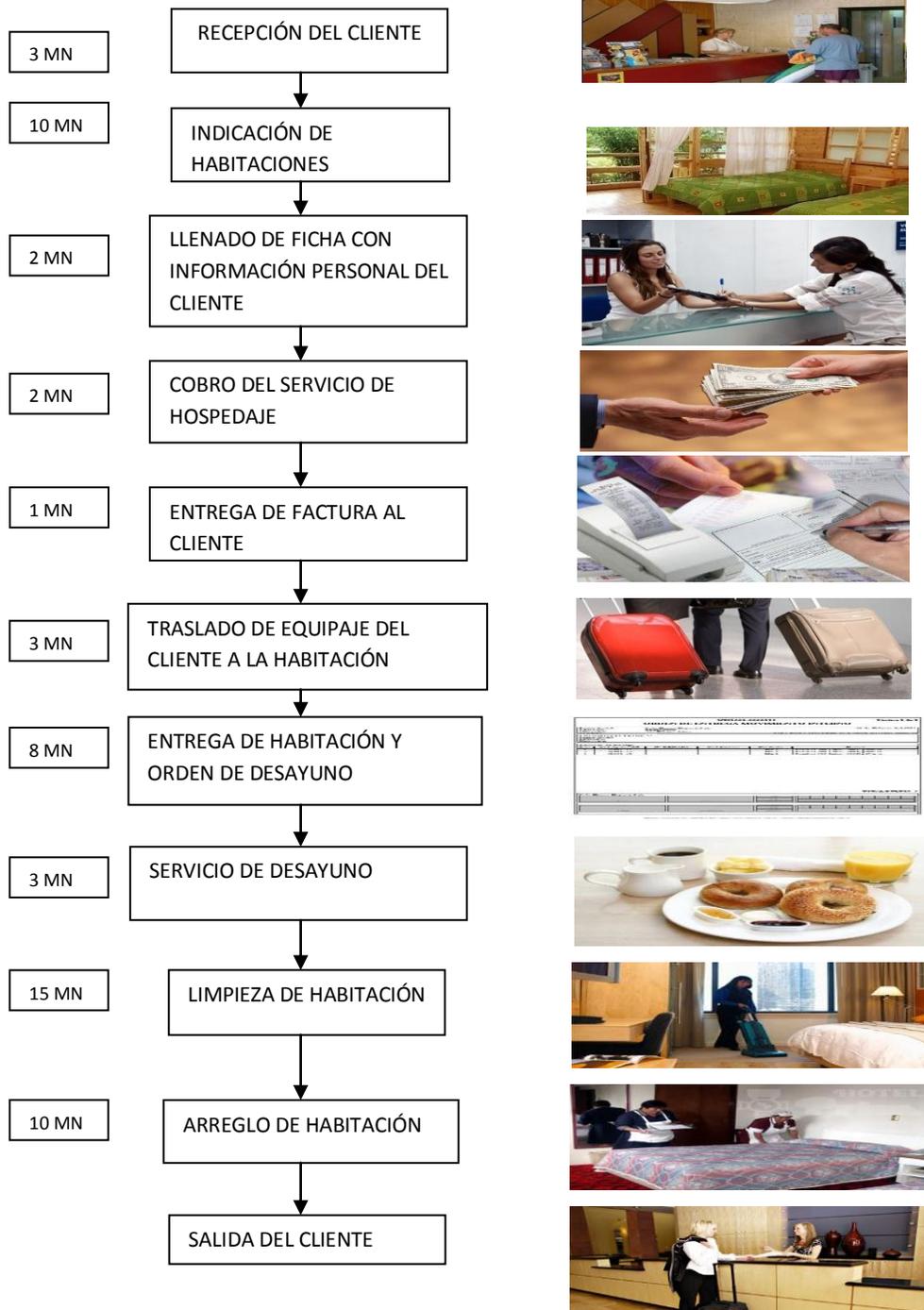
En la mañana una persona se encargará del arreglo de las habitaciones luego de la limpieza correspondiente.

Salida del cliente

Luego de concluido el tiempo de alojamiento en las cabañas turísticas el cliente procede a entregar la habitación, para lo cual el recepcionista verificará la misma, así mismo se entregará un recuerdo como parte del reconocimiento por el alojamiento en las cabañas turísticas "LEIDY'S".

Diagrama del proceso del servicio

GRAFICA 16
DIAGRAMA DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE



GRAFICA 17
Flujograma del proceso del servicio de alojamiento

ORDEN	ACTIVIDADES	PUESTO	TIEMPO						
1	Recepción del cliente	Recepcionista	3 min	X					
2	Indicación de las habitaciones	Recepcionista	10 min		X				
3	Llenado de ficha con información personal del cliente	Recepcionista	2 min	X					
4	Cobro del servicio de hospedaje	Recepcionista	2 min		X				
5	Entrega de factura al cliente	Recepcionista	1 min				X		
6	Traslado de equipaje del cliente a la habitación	Botones	3 min					X	
7	Entrega de habitación y llave al cliente	Botones	5 min		X				
8	Entrega de orden a cocina para el desayuno al cliente	Recepcionista	3 min				X		
9	Servicio de desayuno	Cocinero/a	5 min	X					
10	Limpieza de habitaciones	Trabajador	15 min		X				
11	Arreglo de habitaciones	Trabajador	10 min		X				
12	Salida del cliente								X
TOTAL		4 puestos	59 min	4	4	1	2	1	1

El proceso del servicio de hospedaje en las cabañas turísticas “LEIDY’S”, tiene un tiempo promedio en la atención de 59 minutos aproximadamente, cuatro operaciones, cuatro inspecciones y operaciones, una inspección, dos elaboraciones de documentos, un recorrido y el final del proceso, la propuesta del flujo del proceso de atención en hospedaje, se realiza en función de un nuevo concepto de servicio de alojamiento, el mismo que debe ir mejorando durante el transcurrir del tiempo.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Constitución legal de la empresa

MINUTA DE CONSTITUCIÓN

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.

Intervienen en la celebración de este contrato los señores: LEIDY XIMENA CHANGO VERDEZOTO, CI: 210058812-4 EL Sr. NAIN JULIAN TORO CHANGO, CI: 215010638-9 y el Sr. EDUARDO VINICIO CHANGO ARMIJOS, 020048023-4, los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, casados, domiciliados en esta ciudad de Nueva Loja; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada “LEIDY´S” CÍA. LTDA, la misma que se regirá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE . “LEIDY´S” CÍA. LTDA

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTICULO UNO.- Constituyese en la ciudad de Nueva Loja, cantón Lago Agrio, con domicilio en la provincia de Sucumbíos. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada “LEIDY´S” CÍA. LTDA

ARTÍCULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ALOJAMIENTO EN CABAÑAS TURÍSTICAS, y cualquier otra actividad afín con la expresada. La compañía, además realizará actividades de compra y venta de productos o servicios relacionados. La compañía podrá por sí o por otra persona natural o jurídica intervenir en la venta de sus servicios, si ello es conveniente a sus Intereses; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, y para celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares sean nacionales o extranjeras.

ARTÍCULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTICULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de treinta años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta General de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPITULO SEGUNDO

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

ARTICULO CINCO.- El capital social de la compañía es de cuatrocientos dólares, dividido en cuatrocientas participaciones de un dólar cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y los estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta General de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a

sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta General de socios.

ARTÍCULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE.- Todas las participaciones son de igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTÍCULO DIEZ.- Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello, el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el diez por ciento de las utilidades liquidadas y realizadas.

ARTICULO ONCE.- En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPITULO TERCERO

DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTICULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;

Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y,

Las demás que señalen estos estatutos.

ARTÍCULO TRECE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:

Los demás previstos en la ley y en los estatutos.

ARTICULO CATORCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTÍCULO DIECISEIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTÍCULO DIECISIETE.- Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECIOCHO.- Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTÍCULO DIECINUEVE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO VEINTE.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y, en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTIUNO.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTÍCULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y, a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTÍCULO VEINTICUATRO.- Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendría la copia del acta, los documentos que Justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos:

Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;

Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e Informes que presenten los administradores;

Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios:

Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley:

Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;

Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía;

Aprobar los reglamentos de la compañía:

Aprobar el presupuesto de la compañía;

Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía:

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTÍCULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

DEL PRESIDENTE

ARTÍCULO VEINTISIETE.- El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido.

ARTICULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general de socios:

Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;

Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas;

Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;

Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTICULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;

Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;

Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;

Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;

Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;

Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones:

Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES.- El capital con el que se constituye la compañía "LEIDY'S" CÍA. LTDA, ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: la señora LEIDY XIMENA CHANGO VERDEZOTO, ciento cincuenta participaciones, de un dólar cada una, con un valor total de ciento cincuenta dólares; EL Sr. NAIN JULIAN TORO CHANGO, ciento cincuenta participaciones, de un dólar cada una, con un valor total de ciento cincuenta dólares y el Sr. EDUARDO VINICIO CHANGO ARMIJOS, con cien participaciones, de un dólar cada una, con un total de cien dólares; TOTAL:

cuatrocientas participaciones de un dólar cada una, que dan un total de CUATROCIENTAS PARTICIPACIONES DE UN DÓLAR; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco de Guayaquil, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran a la señora LEIDY XIMENA CHANGO VERDEZOTO para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Niveles jerárquicos

La empresa “LEIDY’S” CÍA. LTDA, estará establecida en los diferentes niveles jerárquicos, para el adecuado desenvolvimiento de la empresa dedicada a la prestación del servicio de hospedaje en cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja.

Nivel legislativo

Integrado por la Junta General de Socios, tiene la función de legislar sobre políticas, las cuales se debe seguir en la empresa, así también como establecer reglamentos y resoluciones.

Nivel directivo

Está representado por las dignidades elegidas por la Junta General de Socios para coordinar con el nivel directivo, así tenemos la presidencia de la empresa.

Nivel ejecutivo

Es representado por el gerente general de la empresa, nombrado por la Junta General de Socios, es el representante legal de la empresa, dentro de sus funciones básicas: planificar, organizar, dirigir y controlar las labores de productivas, administrativas, financieras y comerciales de la empresa, es el responsable directo de la buena marcha de la empresa.

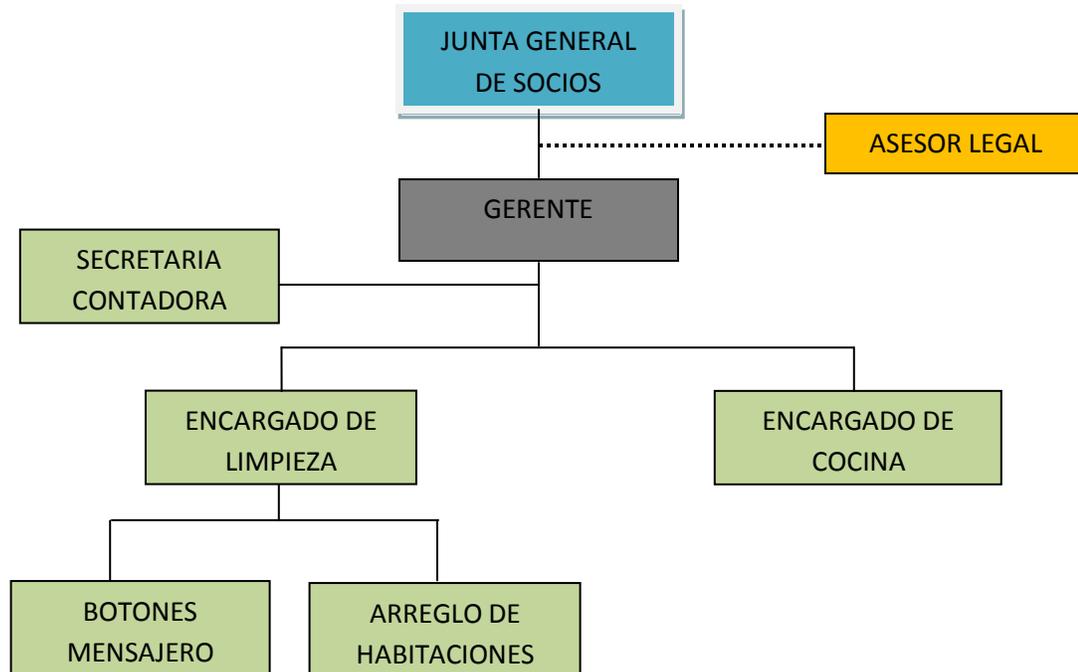
Nivel asesor

Está conformado por el puesto de Asesor Jurídico, cuya función es asesorar a la Junta General de Socios, al Gerente General, en todos los asuntos legales que se requieran, su trabajo será de acuerdo a los requerimientos legales.

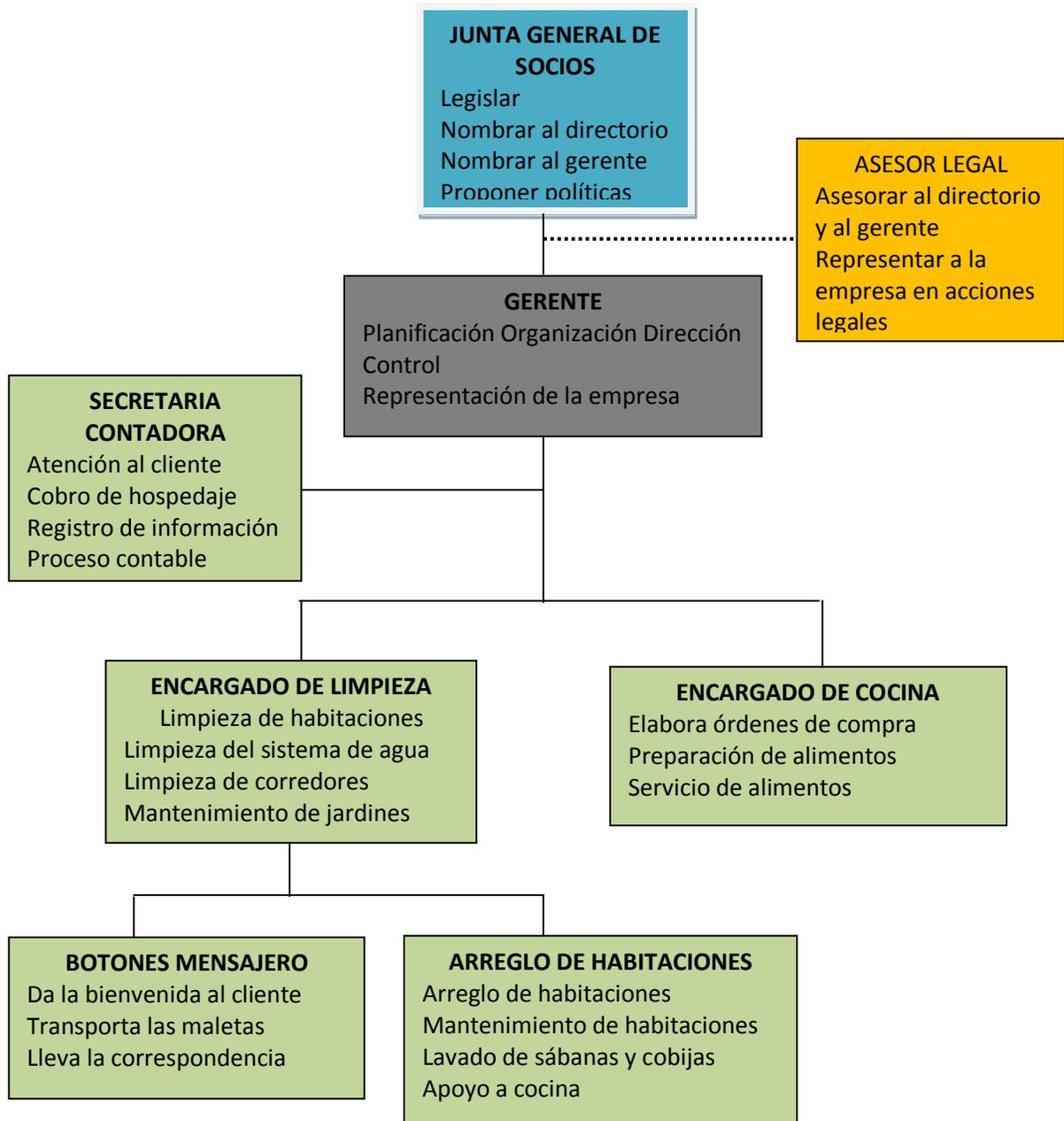
Nivel operativo

En este nivel estará un recepcionista profesional en turismo, un encargado de cocina, dos trabajadores uno para limpieza de las cabañas turísticas y otro para el arreglo de habitaciones como también atenderá en el servicio del desayuno a las personas que se alojen.

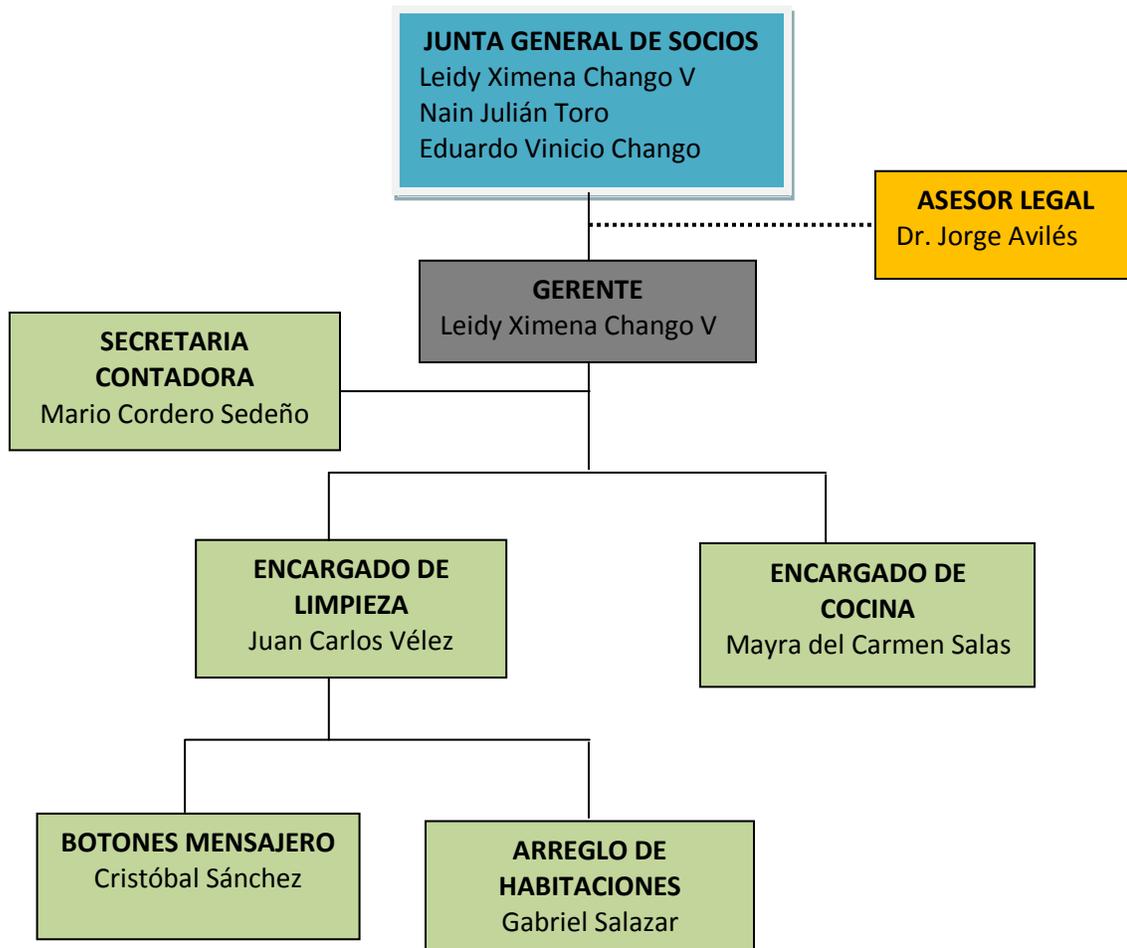
GRAFICA 18
Organigrama estructural de la empresa “LEIDY’S”



GRAFICA 19
Organigrama funcional de la empresa "LEIDY'S"



GRAFICA 20
Organigrama de personal de la empresa "LEIDY'S"



Manual de funciones de la empresa “LEIDY’S” CIA.LTDA.

CÓDIGO: 001

DEPENDENCIA: Junta General de Accionistas

CARGO: Gerente

SUBALTERNOS: El personal de la empresa

NATURALEZA DE TRABAJO :

Planifica, organiza, ejecuta, dirige y controla las actividades de la Empresa.

FUNCIONES TÍPICAS

- a) Representación legal de la empresa
- b) Contratación del personal de los diferentes niveles de la empresa
- c) Presentar informes económicos – financieros a la junta general de accionistas cuando estos lo requieran.
- d) Planificación de la actividades estratégicas
- e) Solicitar información a los encargados de las diferentes actividades de la empresa.
- f) Controlar el cumplimiento de metas financieras, de mercado y control de personal.
- g) Aprobar los pagos a los proveedores hasta los montos autorizados por la junta de accionistas.
- h) Realizar las negociaciones con los proveedores de insumos y materiales para las cabañas turísticas.
- i) Firmar cheques de pago

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE

Realiza el control y el seguimiento de todas las acciones que se desarrollan en la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Poseer título en Ingeniería Comercial, o equivalentes.
- Acreditar dos años de experiencia en puestos similares
- Acreditar experiencia en dirección de personal.
- Cursos de relaciones humanas.
- Manejo de programas básicos de informática.
- Cursos en gestión y dirección de empresas.

CÓDIGO: 002
DEPENDENCIA: Gerencia
CARGO: Asesor Jurídico
JEFE INMEDIATO: Gerente

NATURALEZA DE TRABAJO

Asesorar en temas legales a la Junta de Accionistas como al Gerente General.

FUNCIONES TÍPICAS

- a) Representa judicial y extrajudicial a la empresa
- b) Asesora al gerente en temas legales
- c) Asiste a las sesiones de la junta general de accionista
- d) Presenta informes de labores por sus servicios prestados
- e) Elabora los contratos de los trabajadores
- f) Mantiene en archivo las acciones legales de la empresa
- g) Coordina con gerencia las acciones a cumplir anualmente

CARACTERÍSTICA DE LA CLASE.

Responsable de los temas legales que incumba a la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Abogado de los Tribunales de la República del Ecuador
- Experiencia dos años
- Cursos sobre ley de compañías

CÓDIGO: 003
DEPENDENCIA: Gerencia
TITULO DEL PUESTO: Secretaria - Contadora

NATURALEZA DE TRABAJO

Llevar toda la correspondencia de la empresa, mantener en orden la documentación de la empresa, ejercer actividades de contabilidad.

TAREAS TÍPICAS

- a) Recepción y traspaso de llamadas a clientes
- b) Recepción de clientes y entrega de información
- c) Indicación de habitaciones a los clientes
- d) Entrega de ficha para el llenado de datos de los clientes
- e) Entrega de orden de alimentación al encargado de cocina para el desayuno del cliente
- f) Mecnografiar documentos de acuerdo a las necesidades y requerimientos.
- g) Lleva la agenda de trabajo del gerente de la empresa.
- h) Mantiene el archivo en orden secuencial y cronológicamente ordenado
- i) Archiva los documentos más importantes que tiene la empresa.
- j) Prepara el informe de actividad trimestral con base a las informaciones dadas por el gerente.
- k) Suministra información solicitada por su jefe y público en general.
- l) Revisa y registra todas las transacciones contables
- m) Elabora los estados financieros de la empresa
- n) Determinar el control previo sobre gastos

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites administrativos y operaciones contables.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Título en Contabilidad y Auditoria
- Experiencia mínima dos años
- Cursos de Secretariado y contabilidad
- Curso de Informática
- Cursos de Relaciones Humanas y servicio al cliente

CÓDIGO: 004
DEPENDENCIA: Gerencia
CARGO: Encargado de limpieza

NATURALEZA DE TRABAJO

Encargado de las actividades de del aseo y limpieza de las habitaciones y los espacios generales de las cabañas turísticas.

FUNCIONES TÍPICAS

- a) Planificación anual de las actividades a desarrollar en limpieza y mantenimiento
- b) Revisar las acometidas de agua que se encuentren en perfecto estado.
- c) Revisar las instalaciones eléctricas periódicamente
- d) Solicita los requerimientos de materiales de aseo y limpieza
- e) Diariamente realiza la limpieza de todas las habitaciones e instalaciones de las cabañas turísticas.
- f) Traslada los recipientes de desperdicios hasta el lugar de recolección pública
- g) Realiza informes de trabajo cuando el gerente lo requiera
- h) Mantiene un inventario de materiales de aseo y limpieza.

CARACTERÍSTICA DE CLASE

Responsabilidad del mantenimiento y limpieza de los espacios internos y externos de las cabañas turísticas.

REQUISITOS

- Bachiller.
- Un año de experiencia en actividades similares
- Experiencia en manejo de jardines

CÓDIGO: 005
DEPENDENCIA: Gerencia
CARGO: Encargado de cocina

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Planificar y organizar las labores de cocina, para el servicio y atención de los turistas en la parte alimenticia.

FUNCTÍPICAS

- a) Planificar las actividades anuales de cocina
- b) Recibir las órdenes de servicio de alimentación a los clientes
- c) Realizar los menús semanales para los desayunos
- d) Realizar las órdenes de compra de productos para la preparación de alimentos
- e) Llevar un inventario de productos de cocina
- f) Preparar los alimentos diariamente
- g) Servir los alimentos a los clientes de las cabañas turísticas
- h) Mantener limpio los espacios donde se prepara los alimentos
- i) Vigilar por el buen uso de los insumos para cocina.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Requiere de actitud, iniciativa y concentración para organizar el trabajo en todas las actividades de cocina.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Chef o áreas afines
- Cursos en cocina.
- Experiencia dos años

CÓDIGO: 006
DEPENDENCIA: Encargado de Gerencia
CARGO: Botones mensajero

NATURALEZA DE TRABAJO

Encargado del traslado de equipaje de turistas a las habitaciones, servicios de consejería a nivel externo de las cabañas turísticas.

FUNCIONES TÍPICAS

- a) Atender al cliente al momento de su ingreso a las cabañas turísticas
- b) Transportar el equipaje del huésped a las habitaciones seleccionadas por el turista.
- c) Verificar que las habitaciones cuenten con todo lo necesario para la comodidad y confort del cliente.
- d) Comunicar al encargado de limpieza y mantenimiento por novedades que pudiese existir en cada una de las habitaciones.
- e) Atender al turista por aspectos informativos o de servicios adicionales que requiera el cliente.
- f) Apoyar en servicios de consejería cuando estos se requieran por parte de los encargados de las cabañas turísticas.
- g) Trasladar el equipaje del huésped hasta el medio de transporte.

CARACTERÍSTICA DE CLASE

Responsabilidad, fluida comunicación, amable, cortesía, servicial con las personas que labora y con los turistas que llegan las cabañas turísticas

REQUISITOS

- Técnico o tecnólogo en turismo.
- Un año de experiencia en actividades similares
- Experiencia en servicios de turísticos

CÓDIGO: 007
DEPENDENCIA: Encargado de limpieza
CARGO: Arreglo de habitaciones

NATURALEZA DE TRABAJO

Encargado de mantener en óptimo estado las diferentes habitaciones, en cuanto a orden, arreglo, limpieza, y todo lo relacionado con las habitaciones de las cabañas turísticas.

FUNCIONES TÍPICAS

- a) Separar todos los productos e implementos de aseo y limpieza de habitaciones.
- b) Juntar las sábanas, fundas de almohada, toallas y demás enseres para llevar al lavado.
- c) Operar diariamente la lavadora para realizar el lavado de los enseres de las habitaciones y colgarlos en los tenderos para el secado correspondiente.
- d) Sacudir el polvo de ventanas, persianas, techos y rincones de cada una de las habitaciones con un plumero, realizar siempre de arriba hacia abajo, realizar en todas las habitaciones.
- e) Con un paño limpiar muebles, anaqueles, revisar camas, lavado de baños e inodoros.
- f) Limpiar pisos, tapizados, baños, usar el material recomendado para la limpieza.
- g) Limpieza de vidrios con limpiacristales comerciales, pasar aceite especial para el brillo de madera en marcos, puertas y armarios.
- h) Realizar el tendido de sábanas y demás implementos en las camas.
- i) Ubicar material de aseo personal en las habitaciones, para el uso del huésped.
- j) Realizar las decoraciones diarias en cada una de las habitaciones

CARACTERÍSTICA DE CLASE

Responsabilidad, trabajo en equipos, sentido de limpieza, comunicación abierta, criterios de orden y presentación

REQUISITOS

- Ser bachiller.
- Un año de experiencia en actividades similares

ESTUDIO FINANCIERO

Activos fijos

Terrenos

**CUADRO 29
PRESUPUESTO DE TERRENO.**

Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Precio de Terreno
Terreno	Hectárea	2,50	12500	31250

Fuente: Avalúos y Catastros Municipio de Lago Agrio

Elaboración: La autora

Construcciones

**CUADRO 30
PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIONES.**

Detalle	Unidad de Medida	Número de cabañas	Metros por cabaña	Metros a construir	Costo unitario	Valor de construcción
Construcción área de cabañas para alojamiento 6x5 c/u	Metros	7	30	210	235	49350
Construcción cabaña para área de recepción, cocina y servicio de alimentación 18 x 10	Metros	1	180	180	170	30600
Construcción áreas verdes y senderos	Metros			950	32	30400
Construcción de parqueadero	Metros			350	15	5250
Total construcciones						115600

Fuente: Cámara de la construcción de Lago Agrio

Elaboración: La autora

Muebles y enseres para alojamiento

CUADRO 31
PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES PARA ALOJAMIENTO.

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Valor de los bienes
Juego de muebles en madera para dormitorio (camas, veladores)	Unidad	20	215	4300
Mesas de madera	Unidad	7	45	315
Sillas de madera	Unidad	14	18	252
Colchones	Unidad	20	130	2600
Juego de sábanas	Unidad	60	28	1680
Edredones	Unidad	50	45	2250
Mosquiteros	Unidad	20	25	500
Total muebles y enseres para alojamiento				11897

Fuente: Distribuidora "Fago"

Elaboración: La autora

Muebles y enseres para cocina

CUADRO 32
PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES PARA COCINA.

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Valor de los bienes
Cocinas industriales	Unidad	2	85	170
Juego de vajilla	Unidad	2	120	240
Juego de ollas	Unidad	1	860	860
Juego de cubiertos	Unidad	3	155	465
Muebles para vajilla	Unidad	2	220	440
Mesa de acero inoxidable	Unidad	1	175	175
Mesas de madera	Unidad	5	55	275
Sillas de madera	Unidad	20	25	500
Manteles	Unidad	15	18	270
Total muebles y enseres para cocina				3395

Fuente: Distribuidora "Fago"

Elaboración: La autora

Muebles y enseres para la administración y servicio

**CUADRO 33
PRESUPUESTO DE MUEBLES ENSERES PARA ADMINISTRACIÓN Y
SERVICIO.**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Valor de los bienes
Escritorio	Unidad	1	125	125
Sillas tapizadas	Unidad	4	30	120
Juego de sala para recepción	Unidad	1	560	560
Archivador	Unidad	1	75	75
Total muebles y enseres para la administración y servicio				880

Fuente: Mueblería “Cuyabeno”

Elaboración: La autora

Equipos y electrodomésticos

**CUADRO 34
PRESUPUESTO DE EQUIPOS Y ELECTRODOMÉSTICOS**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Valor de los bienes
Licuadoras	Unidad	2	120	240
Extractor de jugos	Unidad	1	250	250
Refrigerador	Unidad	1	950	950
Congelador	Unidad	1	750	750
Neveras	Unidad	7	190	1330
Dispensadores de agua	Unidad	2	65	130
Televisor 32 pulgadas digital	Unidad	1	320	320
Televisores 24 pulgadas digitales	Unidad	7	220	1540
Aire acondicionado a control remoto	Unidad	8	370	2960
Aspiradora 45 lts alto tráfico	Unidad	1	150	150
Purificador de agua	Unidad	1	1620	1620
Lavadoras	Unidad	2	920	1840
Total equipos y electrodomésticos				12080

Fuente: Distribuidora “Fago”

Elaboración: La autora

Equipo de cómputo

**CUADRO 35
PRESUPUESTO DE EQUIPO DE CÓMPUTO**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Valor de los bienes
Computadora	Unidad	1	860	860
Impresora copiadora	Unidad	1	120	120
Total equipo de computo				980

Fuente: Distribuidora "Fago"

Elaboración: La autora

Resumen de activos fijos

**CUADRO 36
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

Detalle	Rubros
Terrenos	31250
Construcciones	115600
Muebles y enseres de alojamiento	11897
Muebles y enseres para cocina	3395
Muebles y enseres para la administración y servicio	880
Equipos y electrodomésticos	12080
Equipo de computo	980
Subtotal	176082
Imprevistos 3%	5282,46
Total	181364,46

Fuente: Cuadros 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35.

Elaboración: La autora

Activos diferidos

**CUADRO 37
ACTIVOS DIFERIDOS**

Detalle	Rubros
Permisos del Ministerio de Salud	65
Patente Municipal	48
Estudios predios	1200
Constitución de la compañía	350
Pago de derecho de Internet	50
Pago de línea telefónica	61
Pago de medidor de energía eléctrica	30
Subtotal	1804
Imprevistos 3%	54,12
Total Activos Diferidos	1858,12

Activo circulante o capital de trabajo**Materiales directos para la prestación de los servicios de hospedaje**

**CUADRO 38
MATERIALES DIRECTOS**

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo	Valor total
Jabón de tocador pequeño	Unidad	5110	0,15	766,5
Shampoo Sachet	Unidad	5110	0,11	562,1
Total Anual				1328,6
Total Mensual				110,72

Fuente: Directa**Elaboración:** La autora

Materiales indirectos para la prestación de los servicios de hospedaje

**CUADRO 39
MATERIALES INDIRECTOS**

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo	Valor total
Papel higiénico	Unidad	5110	0,19	970,9
Funda plástica tipo camiseta	Unidad	5110	0,025	127,75
Fichas de información cliente	Unidad	5110	0,02	102,2
Total Anual				1200,85
Total Mensual				100,07

Fuente: Directa

Elaboración: La autora

Mano de obra directa

**CUADRO 40
MANO DE OBRA DIRECTA**

DESCRIPCIÓN	CARGOS			Presupuesto mano de obra directa mensual y anual
	Encargado de Limpieza	Encargado de Arreglo de Habitaciones	Botones Mensajero	
Salario Básico Unificado				
Sueldo	354,00	354,00	354,00	
Prov. Beneficios Sociales Mensuales				
Décimo tercero	29,50	29,50	29,50	
Décimo cuarto	29,50	29,50	29,50	
Aporte patronal IESS 11.15%	39,471	39,471	39,471	
Vacaciones	14,75	14,75	14,75	
0,5% SECAP, 0,5% IECE	3,54	3,54	3,54	
Total Mensual	470,76	470,76	470,76	
Total Anual	5649,132	5649,132	5649,132	

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, IESS

Elaboración: La autora

Mano de Obra Indirecta

**CUADRO 41
MANO DE OBRA INDIRECTA**

DESCRIPCIÓN	CARGO
	Encargado de cocina
Salario Básico Unificado	
Sueldo	600,00
Prov. Beneficios Sociales Mensuales	
Décimo tercero	50,00
Décimo cuarto	50,00
Aporte patronal IESS 11.15%	66,90
Vacaciones	25,00
0,5% SECAP, 0,5% IECE	6,00
Total Mensual	797,90
Total Anual	9574,80

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, IESS

Elaboración: La autora

Personal administrativo y de ventas

**CUADRO 42
PERSONAL ADMINISTRATIVO**

DESCRIPCIÓN	CARGOS			Presupuesto personal administrativo mensual y anual
	Secretaria contadora	Gerente	Asesor legal	
Salario Básico Unificado				
Sueldo	550,00	600,00	250,00	
Prov. Beneficios Sociales Mensuales				
Décimo tercero	45,83	50,00		
Décimo cuarto	45,83	50,00		
Aporte patronal IESS 11.15%	61,325	66,9		
Vacaciones	22,92	25,00		
0,5% SECAP, 0,5% IECE	5,50	6,00		
Total Mensual	731,41	797,90	250,00	
Total Anual	8776,9	9574,8	3000	

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, IESS

Elaboración: La autora

Útiles de aseo y limpieza

CUADRO 43
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo	Valor total
Detergente	Kilos	300	3,20	960,00
Desinfectante	Litros	150	2,10	315,00
Cloro	Litros	50	1,55	77,50
Ambiental	Litros	10	6,70	67,00
Insecticida	Litros	25	9,35	233,75
Escobas	Unidad	6	2,00	12,00
Trapeadores	Unidad	6	2,50	15,00
Basureros pequeños	Unidad	7	1,00	7,00
Basureros grandes	Unidad	4	6,50	26,00
Limpia vidrios	Litros	3	3,40	10,20
Recolector de basura	Unidad	3	1,50	4,50
Toallas grandes	Unidad	60	4,50	270,00
Toallas pequeñas	Unidad	60	2,30	138,00
Fundas para basura	Paquete x 20	50	2,60	130,00
Papel higiénico x 12 u.	Paquete	10	3,20	32,00
Total Anual				2297,95
Total Mensual				191,50

Fuente: Directa

Elaboración: La autora

Servicios básicos

CUADRO 44
SERVICIOS BÁSICOS

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo	Valor total
Energía eléctrica	Wts	2160	0,14	302,40
Potabilización de agua	M3	90	2,55	229,50
Total Anual				531,90
Total Mensual				44,33

Fuente: Empresa Eléctrica y Municipio

Elaboración: La autora

Presupuesto de telecomunicaciones para las cabañas turísticas

**CUADRO 45
TELECOMUNICACIONES**

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo	Valor total
Servicio telefónico	Minutos	1200	0,08	96,00
Telefonía celular	Minutos	360	0,18	64,80
Televisión por cable	Mes	12	28,00	336,00
Internet	Mes	12	19,00	228,00
Total Anual				724,80
Total Mensual				60,40

Fuente: CNT, operadoras telefónicas inalámbricas

Elaboración: La autora

Presupuesto de publicidad

**CUADRO 46
PUBLICIDAD**

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo	Valor total
Publicidad radial local	Mes	6	240	1440
Prensa escrita nacional	Mes	4	450	1800
Total Anual				3240
Total Mensual				270,00

Fuente: Directa

Elaboración: La autora

Presupuesto de suministros de oficina

**CUADRO 47
SUMINISTROS DE OFICINA**

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo	Valor total
Carpetas	Unidad	12,00	0,18	2,16
Lápices	Docena	1,00	2,30	2,30
Plumas	Docena	2,00	7,20	14,40
Cajas de grapas	Unidad	3,00	0,75	2,25
Cajas de clips	Unidad	2,00	1,10	2,20
Tinta de impresora	Unidad	5,00	14,00	70,00
Libretas de notas	Unidad	6,00	0,60	3,60
Cuaderno académico	Unidad	3,00	1,80	5,40
Talonarios de facturas	Ciento	30,00	6,30	189,00
Resmas de papel	Resma x 500	10,00	3,90	39,00
Sellos	Unidad	2,00	9,00	18,00
Engrapadora	Unidad	2,00	3,20	6,40
Perforadora de papel	Unidad	1,00	4,40	4,40
Correctores	Unidad	5,00	1,70	8,50
Total Anual				367,61
Total Mensual				30,63

Fuente: Directa

Elaboración: La autora

Resumen de activo circulante o capital de trabajo

**CUADRO 48
ACTIVO CIRCULANTE**

Detalle	Rubros
Costo primo	2496,25
Gastos generales	235,82
Personal administrativo	1779,31
Gastos administrativos y de ventas	361,03
Subtotal	4872,42
Imprevistos 3%	146,17
Total	5018,59

Fuente: Cuadros 39 al 47

Elaboración: La autora

Resumen de la inversión

**CUADRO 49
RESUMEN DE LA INVERSIÓN**

Detalle	Valores
Activo fijo	181498,36
Activo diferido	1858,12
Activo circulante	5018,59
Total inversión	188375,07

Fuente: Cuadros 36, 37 y 48

Elaboración: La autora

Financiamiento de la inversión

**CUADRO 50
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN**

Detalle	Valores	Porcentaje
Capital propio	88375,07	46,91%
Capital ajeno o préstamo	100000,00	53,09%
Total inversión	188375,07	100,00%

Fuente: Cuadro 49

Elaboración: La autora

Capital: 100.000,00 dólares

Tasa de Interés: 11,50%

Pagos: Anuales

Tiempo: 15 años

CUADRO 51
PLAN DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

Nº	Saldo inicial	Interés	Capital	Saldo Final
1	100.000	11.500,00	2.793,19	97.206,81
2	97.207	11.178,78	3.114,40	94.092,41
3	94.092	10.820,63	3.472,56	90.619,85
4	90.620	10.421,28	3.871,90	86.747,95
5	86.748	9.976,01	4.317,17	82.430,78
6	82.431	9.479,54	4.813,65	77.617,13
7	77.617	8.925,97	5.367,22	72.249,91
8	72.250	8.308,74	5.984,45	66.265,47
9	66.265	7.620,53	6.672,66	59.592,81
10	59.593	6.853,17	7.440,01	52.152,80
11	52.153	5.997,57	8.295,61	43.857,18
12	43.857	5.043,58	9.249,61	34.607,57
13	34.608	3.979,87	10.313,32	24.294,26
14	24.294	2.793,84	11.499,35	12.794,91
15	12.795	1.471,41	12.794,91	0,00

Fuente: Tasa de interés CFN

Elaboración: La autora

**CUADRO 52
PRESUPUESTO OPERATIVO PROYECTADO**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costo primo										
Mano de obra directa	16947,40	17645,22	18371,78	19128,26	19915,88	20735,94	21589,76	22478,74	23404,33	24368,02
Materiales directos	1803,10	1851,78	1901,78	1953,13	2005,86	2060,02	2115,64	2172,77	2231,43	2291,68
Total costo primo	18750,50	19497,01	20273,56	21081,39	21921,75	22795,96	23705,41	24651,51	25635,76	26659,70
Costos indirectos										
Mano de obra indirecta	9574,80	9969,05	10379,54	10806,93	11251,91	11715,22	12197,61	12699,85	13222,78	13767,25
Materiales indirectos	1629,725	1673,73	1718,92	1765,33	1812,99	1861,94	1912,22	1963,85	2016,87	2071,33
Depreciación construcciones	10404	10404	10404	10404	10404	10404	10404	10404	10404	10404
Depre. Mubles y Ens. para alojamiento	1070,73	1070,73	1070,73	1070,73	1070,73	1070,73	1070,73	1070,73	1070,73	1070,73
Depre. Muebles y Ens. para cocina	305,55	305,55	305,55	305,55	305,55	305,55	305,55	305,55	305,55	305,55
Deprec. Equipos y electrodomésticos	1953,6	1953,6	1953,6	1953,6	1953,6	1953,6	1953,6	1953,6	1953,6	1953,6
Total costos indirectos	24938,41	25376,66	25832,34	26306,13	26798,78	27311,04	27843,70	28397,58	28973,53	29572,45
Gastos administrativos y ventas										
Personal administrativo	21351,70	22230,88	23146,26	24099,33	25091,64	26124,81	27200,53	28320,54	29486,66	30700,81
Útiles de aseo y limpieza	2297,95	2359,99	2423,71	2489,15	2556,36	2625,38	2696,27	2769,07	2843,83	2920,62
Servicios básicos	531,90	546,26	561,01	576,16	591,71	607,69	624,10	640,95	658,25	676,03
Telecomunicaciones	724,80	744,37	764,47	785,11	806,31	828,08	850,43	873,40	896,98	921,20
Suministros de oficina	367,61	377,54	387,73	398,20	408,95	419,99	431,33	442,98	454,94	467,22
Publicidad	3240,00	3327,48	3417,32	3509,59	3604,35	3701,67	3801,61	3904,25	4009,67	4117,93
Depr. Muebles y Enseres	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20
Depr. Equipo de Computo	228,67	228,67	228,67	228,67	228,67	228,67	228,67	228,67	228,67	228,67
Amortización de Activo Diferido	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81
Total Gastos administrativos y ventas	29007,64	30080,20	31194,18	32351,21	33553,00	34801,30	36097,95	37444,86	38844,01	40297,48
Gastos financieros	11500,00	11178,78	10820,63	10421,28	9976,01	9479,54	8925,97	8308,74	7620,53	6853,17
Total presupuesto proyectado	84196,54	86132,64	88120,71	90160,02	92249,54	94387,85	96573,03	98802,69	101073,84	103382,80

Fuente: Presupuestos proyectados

Elaboración: La autora

Clasificación de los costos

**CUADRO 53
CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

DETALLE	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	Costo fijo	Costo variable	Costo fijo	Costo variable	Costo fijo	Costo variable
Costo primo						
Mano de obra directa		16947,40		19915,88		24368,02
Materiales directos		1803,10		2005,86		2291,68
Total costo primo		18750,50		21921,75		26659,70
Costos indirectos						
Mano de obra indirecta	9574,80		11251,91		13767,25	
Materiales indirectos		1629,73		1812,99		2071,33
Depreciación construcciones	10404,00		10404,00		10404,00	
Depre. Mubless y Ens. de alojamiento	1070,73		1070,73		1070,73	
Depre. Muebles y Ens. para cocina	305,55		305,55		305,55	
Deprec. Equipos y electrodomésticos	1953,60		1953,60		1953,60	
Total costos indirectos	23308,68	1629,73	24985,79	1812,99	27501,13	2071,33
Gastos administrativos y ventas						
Personal administrativo	21351,70		25091,64		30700,81	
Útiles de aseo y limpieza	2297,95		2556,36		2920,62	
Servicios básicos	531,90		591,71		676,03	
Telecomunicaciones	724,80		806,31		921,20	
Suministros de oficina	367,61		408,95		467,22	
Publicidad	3240,00		3604,35		4117,93	
Depr. Muebles y Enseres	79,20		79,20		79,20	
Depr. Equipo de Computo	228,67		228,67		228,67	
Amortización de Activo Diferido	185,81		185,81		185,81	
Total Gastos administrativos y ventas	29007,64		33553,00		40297,48	
Gastos financieros	11500,00		9976,01		6853,17	
Subtotal Costos	63816,32	20380,22	68514,80	23734,74	74651,77	28731,03
Costos total	84196,54		92249,54		103382,80	

Fuente: Cuadro 52

Elaboración: La autora

Presupuesto de ingresos

Los ingresos de la hostería “LADY’S” serán el cobro del servicio de alojamiento

El precio del servicio está determinado por el costo más un margen de utilidad de acuerdo al servicio que se presta el cual es diferenciado de la competencia.

Precio de venta = Costo + margen de utilidad

Formula = $C + \%U(C)$

Costo unitario = Costo total / Número de servicios prestados en el año

Costo unitario = 84196,54 / 6935

Costo unitario = 12,14

Precio de venta = 12,14 + 105,96%(12,14)

Precio de venta = 12,14 + 12,86

Precio de venta = 25,00

CUADRO 54
INGRESOS POR VENTAS

Años	Capacidad utilizada	Costos totales	Costo unitario	Margen de utilidad	Precio por alojamiento	Ingresos Anuales
1	6935	84196,54	12,14	105,92%	25,0	173375
2	6935	86132,64	12,42	109,34%	26,0	180310
3	6935	88120,71	12,71	104,62%	26,0	180310
4	6935	90160,02	13,00	130,76%	30,0	208050
5	6935	92249,54	13,30	125,53%	30,0	208050
6	6935	94387,85	13,61	120,42%	30,0	208050
7	6935	96573,03	13,93	129,80%	32,0	221920
8	6935	98802,69	14,25	124,61%	32,0	221920
9	6935	101073,84	14,57	140,15%	35,0	242725
10	6935	103382,80	14,91	134,78%	35,0	242725

Fuente: Cuadro 28 y 52

Elaboración: La autora

Estado proforma de pérdidas y ganancias

CUADRO 55
BALANCE DE RESULTADOS O PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas	173375,00	180310,00	180310,00	208050,00	208050,00	208050,00	221920,00	221920,00	242725,00	242725,00
Costo de ventas	43688,90	44873,67	46105,90	47387,52	48720,53	50107,01	51549,11	53049,09	54609,29	56232,15
Utilidad Bruta	129686,10	135436,33	134204,10	160662,48	159329,47	157942,99	170370,89	168870,91	188115,71	186492,85
Gastos operativos	40507,64	41258,98	42014,81	42772,49	43529,01	44280,84	45023,92	45753,60	46464,54	47150,65
Utilidad operativa	89178,46	94177,36	92189,29	117889,98	115800,46	113662,15	125346,97	123117,31	141651,16	139342,20
15% Reparto a trabajadores	13376,769	14126,604	13828,394	17683,498	17370,069	17049,323	18802,046	18467,597	21247,675	20901,33
Utilidad antes del IR	75801,69	80050,75	78360,90	100206,49	98430,39	96612,83	106544,93	104649,71	120403,49	118440,87
22% Impuesto a la renta	16676,37	17611,17	17239,40	22045,43	21654,69	21254,82	23439,88	23022,94	26488,77	26056,99
Utilidad antes de Reserva Legal	59125,32	62439,59	61121,50	78161,06	76775,70	75358,01	83105,04	81626,78	93914,72	92383,88
10% Reserva legal	5912,53	6243,96	6112,15	7816,11	7677,57	7535,80	8310,50	8162,68	9391,47	9238,39
Utilidad neta	53212,79	56195,63	55009,35	70344,95	69098,13	67822,21	74794,54	73464,10	84523,25	83145,49

Fuente: Cuadro 52, 54

Elaboración: La autora

Punto de equilibrio**Punto de equilibrio año uno****Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada**

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

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos fijos

VT: Ventas totales

CV: Costos variables

$$PE = \frac{63.816,32}{173.375 - 20.380,22} \times 100$$

PE: 41,71%

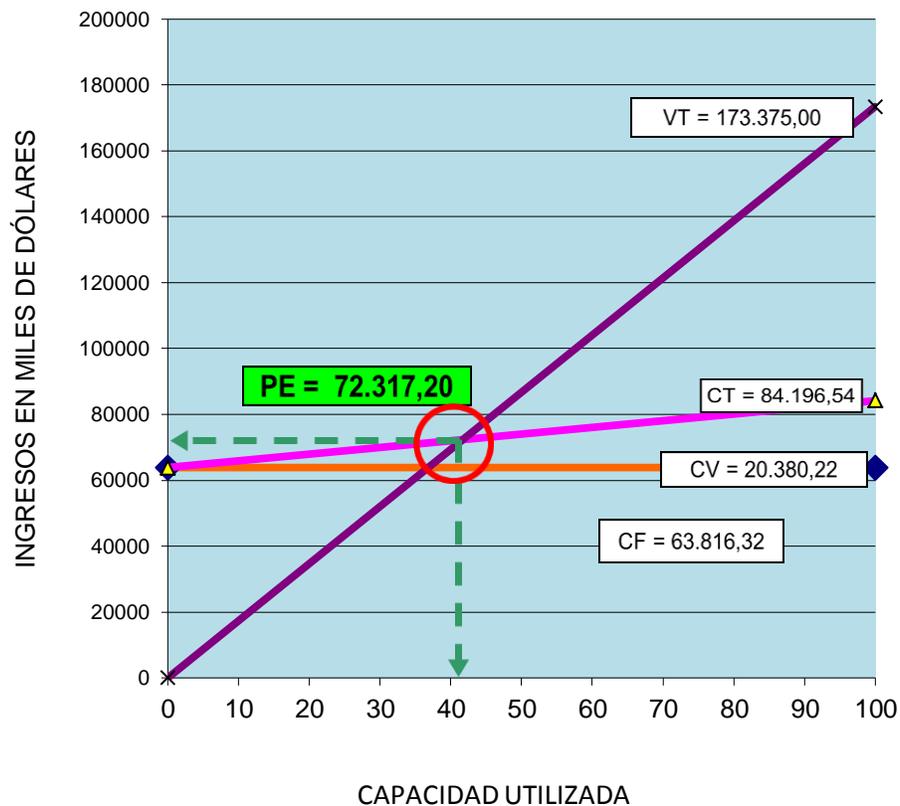
Punto de equilibrio en función de los ingresos

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

$$PE = \frac{63.186,32}{1 - \frac{20.380,22}{173.375}}$$

PE = 72.317,20

GRAFICA 21
Punto de equilibrio año uno



El análisis del punto de equilibrio financiero, permite tomar decisiones, conociendo previamente los costos fijos, costos variables y las ventas totales, con esta información se puede determinar a qué nivel de ventas la empresa no pierde ni gana, también se lo conoce como punto muerto, cuando las ventas sean igual a 72.317,20 dólares y con una capacidad utilizada del 41,71% la empresa no pierde ni gana.

Punto de equilibrio año cinco

Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

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

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos fijos

VT: Ventas totales

CV: Costos variables

$$PE = \frac{68.514,80}{208.050,00 - 23.734,74} \times 100$$

PE: 37,17%

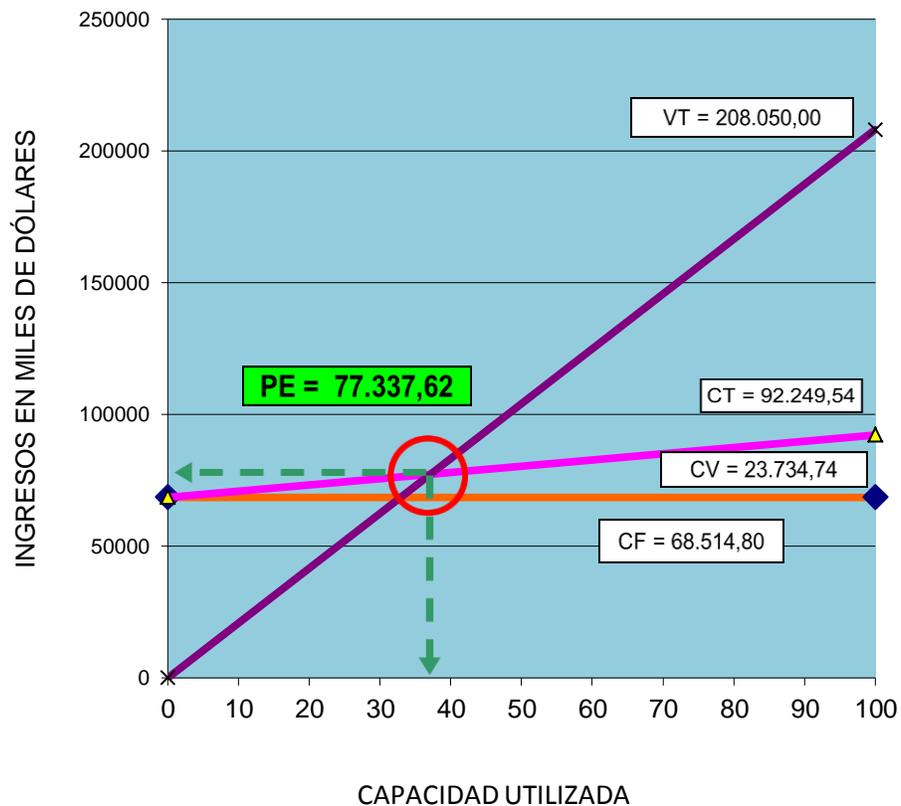
Punto de equilibrio en función de los ingresos

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

$$PE = \frac{68.514,80}{1 - \frac{23.734,74}{208.050,00}}$$

PE = 77.337,62

GRAFICA 22
Punto de equilibrio año cinco



El análisis del punto de equilibrio financiero, permite tomar decisiones, conociendo previamente los costos fijos, costos variables y las ventas totales, con esta información se puede determinar a qué nivel de ventas la empresa no pierde ni gana, también se lo conoce como punto muerto, cuando las ventas sean igual a 77.337,62 dólares y con una capacidad utilizada del 37,17% la empresa no pierde ni gana.

Punto de equilibrio año diez

Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

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

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos fijos

VT: Ventas totales

CV: Costos variables

$$PE = \frac{74.651,77}{242.725,00 - 28.731,03} \times 100$$

PE: 34,88%

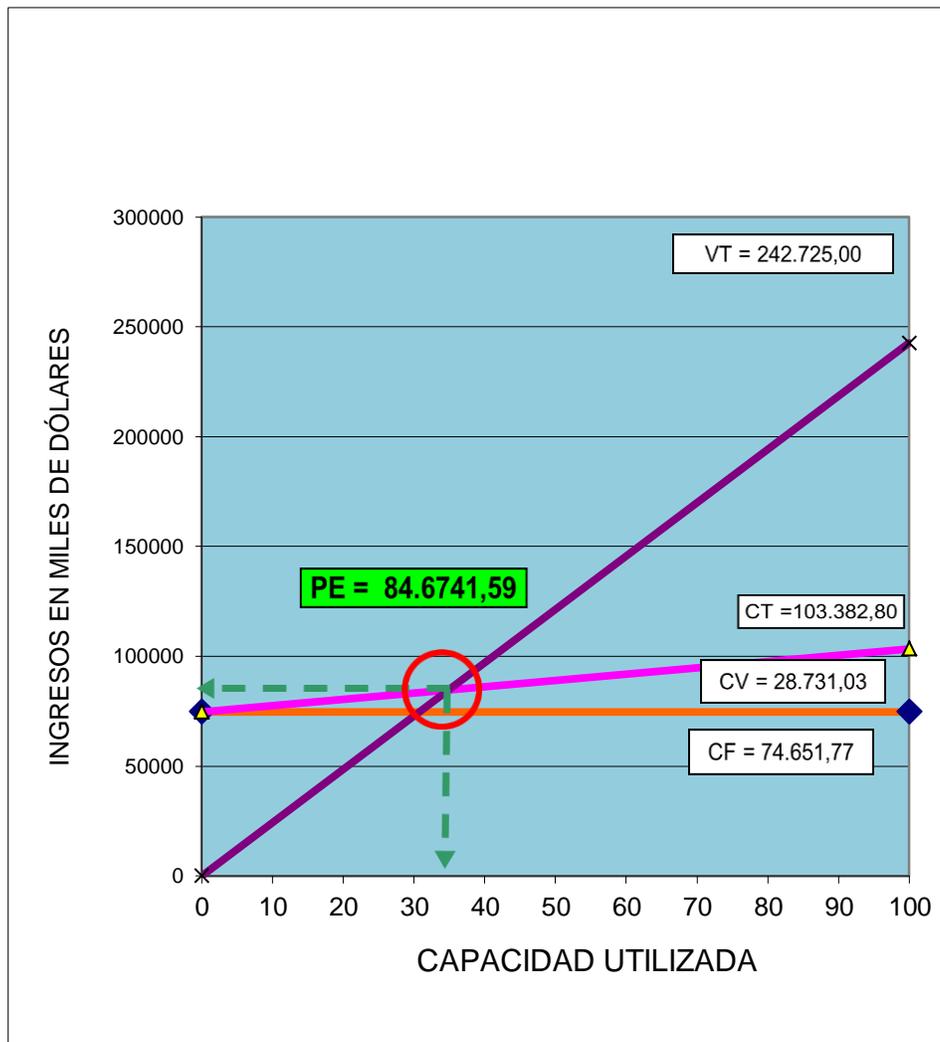
Punto de equilibrio en función de los ingresos

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

$$PE = \frac{74.651,77}{1 - \frac{28.731,03}{242.725,00}}$$

PE = 84.674.59

GRAFICA 23
Punto de equilibrio año diez



El análisis del punto de equilibrio financiero, permite tomar decisiones, conociendo previamente los costos fijos, costos variables y las ventas totales, con esta información se puede determinar a qué nivel de ventas la empresa no pierde ni gana, también se lo conoce como punto muerto, cuando las ventas sean igual a 85.674,59 dólares y con una capacidad utilizada del 34,88% la empresa no pierde ni gana.

Evaluación financiera

CUADRO 56
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Detalle	Año base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos											
Crédito CFN	100000,00										
Capital Social	88375,07										
Ventas		173375,00	180310,00	180310,00	208050,00	208050,00	208050,00	221920,00	221920,00	242725,00	242725,00
Valor residual				294,00		2442,00	294,00			294,00	2442,00
Total ingresos	188375,07	173375,00	180310,00	180604,00	208050,00	210492,00	208344,00	221920,00	221920,00	243019,00	245167,00
Egresos											
Activo fijo	181498,36										
Activo diferido	1858,12										
Activo circulante	5018,59										
Reinversión				980,00		12210,00	980,00			980,00	12210,00
Costos y gastos de operación		84196,54	86132,64	88120,71	90160,02	92249,54	94387,85	96573,03	98802,69	101073,84	103382,80
15% Pago utilidades trabajadores		13376,77	14126,60	13828,39	17683,50	17370,07	17049,32	18802,05	18467,60	21247,67	20901,33
22% Pago del Impuesto a la Renta		16676,37	17611,17	17239,40	22045,43	21654,69	21254,82	23439,88	23022,94	26488,77	26056,99
Amortización de capital (préstamo)		2793,19	3114,40	3472,56	3871,90	4317,17	4813,65	5367,22	5984,45	6672,66	7440,01
Depreciaciones		14041,75	14041,75	14041,75	14041,75	14041,75	14041,75	14041,75	14041,75	14041,75	14041,75
Amortización activo diferido		185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81	185,81
Total Depre. Y Amortización Act. Dif.		14227,56									
Egresos netos	188375,07	102815,31	106757,25	108433,50	119533,28	121363,91	123278,08	129954,62	132050,11	141255,38	143553,57
FLUJO NETO DE CAJA	0,00	70559,69	73552,75	72170,50	88516,72	89128,09	85065,92	91965,38	89869,89	101763,62	101613,43

Fuente: Cuadro 52, 54 y 55

Elaboración: La autora

Valor actual neto

$$\text{VAN} = \sum \text{FNA} - I$$

De donde:

$$\text{VAN} = \text{Valor Actual Neto}$$

$$\sum \text{FNA} = \text{Sumatoria de los flujos netos actualizados}$$

$$I = \text{Inversión}$$

Criterios de decisión:

- ✓ Si el VAN es positivo, el proyecto o inversión es conveniente.
- ✓ Si el VAN es negativo, se rechaza la inversión
- ✓ Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista.

CUADRO 57
VALOR ACTUAL NETO

Años	Flujos netos	Factor de actualización	Flujos actualizados
		11,5%	
0	188.375,07		
1	70.559,69	0,896861	63.282,23
2	73.552,75	0,804360	59.162,86
3	72.170,50	0,721399	52.063,71
4	88.516,72	0,646994	57.269,82
5	89.128,09	0,580264	51.717,83
6	85.065,92	0,520416	44.269,68
7	91.965,38	0,466741	42.924,01
8	89.869,89	0,418602	37.619,69
9	101.763,62	0,375428	38.204,87
10	101.613,43	0,336706	34.213,89
			480.728,60

Sumatoria flujo neto actualizado = 480.728,60

Inversión = 188.375,07

VAN = Sumatoria del flujo neto actualizado – Inversión

VAN = 480.728,60 – 188.375,07

VAN = 292.353,53

De acuerdo a la teoría de la evaluación financiera de proyectos, para considerar su aceptación este debe ser mayor o igual a 1, en el presente análisis el valor actual neto es de 292.353,53, lo cual es positivo por lo tanto el proyecto ofrece un valor adicional a la inversión en los años de vida del proyecto.

Tasa interna de retorno

Conceptualmente La tasa interna de retorno, es un índice que permite decidir sobre la ejecución o no del proyecto los criterios para decidir son:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo de capital se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es igual que el costo de capital es indiferente realizar el proyecto.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo de capital no se debe realizarse el proyecto.

CUADRO 58
TASA INTERNA DE RETORNO

Años	Flujos netos	ACTUALIZACION			
		Factor. Actualización	Van menor	Factor. Actualización	Van mayor
		40,00%		41,50%	
0	-188.375,07		-188.375,07		-188.375,07
1	70.559,69	0,714286	50.399,78	0,706714	49.865,50
2	73.552,75	0,510204	37.526,91	0,499444	36.735,51
3	72.170,50	0,364431	26.301,20	0,352964	25.473,60
4	88.516,72	0,260308	23.041,63	0,249445	22.080,02
5	89.128,09	0,185934	16.571,98	0,176286	15.712,03
6	85.065,92	0,132810	11.297,63	0,124584	10.597,83
7	91.965,38	0,094865	8.724,25	0,088045	8.097,10
8	89.869,89	0,067760	6.089,62	0,062223	5.591,94
9	101.763,62	0,048400	4.925,39	0,043974	4.474,91
10	101.613,43	0,034572	3.512,94	0,031077	3.157,82
			16,25		-6.588,80

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

Tm = Tasa menor

Dt = Diferencia de tasas factor de actualización

$$TIR = 40,00 + 0,50 \left(\frac{16,25}{16,25 - (-6588,80)} \right)$$

$$TIR = 40,0012$$

El índice que determina la tasa interna de retorno es de 40,0012, es decir esta sobre la tasa de oportunidad financiera del mercado y mayor a la tasa del préstamo.

Relación beneficio costo

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida, se acepta o no en base al siguiente criterio.

- ✓ Si la relación Beneficio Costo es mayor que uno se acepta el proyecto.
- ✓ Si la relación Beneficio Costo es igual a uno, es indiferente realizar el proyecto.
- ✓ Si la relación Beneficio Costo es menor que uno, se debe rechazar el proyecto.

CUADRO 59
RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Años	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	Costo total original	Factor de actualización	Costo actualizado	Ingreso original	Factor de actualización	Ingreso actualizado
		11,50%			11,50%	
1	84.196,54	0,89686	75.512,59	173.375,00	0,89686	155.493,27
2	86.132,64	0,80436	69.281,62	180.310,00	0,80436	145.034,08
3	88.120,71	0,72140	63.570,17	180.310,00	0,72140	130.075,41
4	90.160,02	0,64699	58.333,03	208.050,00	0,64699	134.607,19
5	92.249,54	0,58026	53.529,09	208.050,00	0,58026	120.723,94
6	94.387,85	0,52042	49.120,96	208.050,00	0,52042	108.272,59
7	96.573,03	0,46674	45.074,59	221.920,00	0,46674	103.579,16
8	98.802,69	0,41860	41.358,98	221.920,00	0,41860	92.896,10
9	101.073,84	0,37543	37.945,91	242.725,00	0,37543	91.125,66
10	103.382,80	0,33671	34.809,65	242.725,00	0,33671	81.727,05
TOTAL COSTO ACTUALIZADO			320.226,50	TOTAL INGRESO ACTUALIZADO		1.163.534,46

Fórmula:

$$\text{RBC} = \frac{\text{Sumatoria de ingresos actualizados}}{\text{Sumatoria de costos actualizados}}$$
$$\text{RBC} = \frac{1'163.534,46}{320.226,50} = 3,63$$

La relación beneficio costo del proyecto es de 3,63, mayor a uno por lo que se recomienda llevar a efecto el proyecto.

Periodo de recuperación de capital

Es el tiempo, en el cual se recupera la inversión para la implementación del proyecto, a través de este indicador se determina los años necesarios para la recuperación de la inversión total.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \text{Sumatoria primeros flujos}}{\text{Flujo año que supera la inversión}}$$

CUADRO 60
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Años	Inversión	Flujo neto	Flujo acumulado
0	188.375,07		
1		70.559,69	70.559,69
2		73.552,75	144.112,43
3		72.170,50	216.282,93
4		88.516,72	304.799,65
5		89.128,09	393.927,75
6		85.065,92	478.993,66
7		91.965,38	570.959,04
8		89.869,89	660.828,93
9		101.763,62	762.592,55
10		101.613,43	864.205,98
TOTAL:		864.205,98	

$$\text{PRC} = 3 + \frac{188.375,07 - 144.112,43}{216.282,93}$$

$$\text{PRC} = 3 + 0,20$$

$$\text{PRC} = 3,20$$

$$\text{PRC} = 3 \text{ AÑOS, } 2 \text{ MESES Y } 12 \text{ DIAS}$$

Análisis de sensibilidad

Las variables que pueden alterar la planificación financiera en un proyecto son los ingresos y los costos, razón por la cual se realizó el análisis de sensibilidad tomando como parámetros un aumento en los costos y una disminución en los ingresos, que son los porcentajes máximos de variabilidad que puede soportar el proyecto.

Para tomar las decisiones se debe tomar en cuenta lo siguiente.

- ✓ Si el coeficiente de sensibilidad es mayor que la unidad, el proyecto sería un riesgo.
- ✓ Si el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- ✓ Si el coeficiente de sensibilidad resultante es menor a la unidad, entonces se interpreta, que el proyecto es factible hasta el porcentaje aplicado para los cálculos.

CUADRO 61
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 50,90%

Años	Costo total original	Costo total incrementado	Ingreso original	ACTUALIZACIÓN				
				Flujo neto	Factor de Act.	Valor actualizado	Factor de Act.	Valor actualizado
		50,90%			28,50%		29,50%	
						-188.375,07		-188.375,07
1	84.196,54	127.052,58	173.375,00	46.322,42	0,77821	36.048,58	0,77220	35.770,21
2	86.132,64	129.974,16	180.310,00	50.335,84	0,60561	30.483,94	0,59629	30.014,96
3	88.120,71	132.974,15	180.310,00	47.335,85	0,47129	22.309,04	0,46046	21.796,21
4	90.160,02	136.051,46	208.050,00	71.998,54	0,36676	26.406,52	0,35557	25.600,27
5	92.249,54	139.204,56	208.050,00	68.845,44	0,28542	19.649,86	0,27457	18.902,81
6	94.387,85	142.431,26	208.050,00	65.618,74	0,22212	14.575,02	0,21202	13.912,63
7	96.573,03	145.728,70	221.920,00	76.191,30	0,17285	13.169,93	0,16372	12.474,32
8	98.802,69	149.093,26	221.920,00	72.826,74	0,13452	9.796,39	0,12643	9.207,31
9	101.073,84	152.520,42	242.725,00	90.204,58	0,10468	9.442,79	0,09763	8.806,45
10	103.382,80	156.004,65	242.725,00	86.720,35	0,08146	7.064,64	0,07539	6.537,68
						571,63		-5.352,22

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

571,63

NTIR = 28,50 + 1,00 (-----)

571,63 + 5352,22

NTIR = 28,60%

TIR DEL PROYECTO = 40,00%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **11,40%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = **28,51%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **0,9969944**

Los costos se podrán incrementar hasta el 50,50%, siendo factible por lo tanto el proyecto

CUADRO 62
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS DEL 23,55%

Años	Costo total Original	Ingreso Original	Ingreso Descontado	ACTUALIZACIÓN				
				Flujo Neto	Factor de Act.	Valor Actual	Factor de Act.	Valor Actual
			23,55%		28,00%		29,00%	
						-188.375,07		-188.375,07
1	84.196,54	173.375,00	132.545,19	48.348,65	0,7813	37.772,38	0,7752	37.479,57
2	86.132,64	180.310,00	137.847,00	51.714,35	0,6104	31.563,94	0,6009	31.076,47
3	88.120,71	180.310,00	137.847,00	49.726,29	0,4768	23.711,34	0,4658	23.164,18
4	90.160,02	208.050,00	159.054,23	68.894,21	0,3725	25.665,09	0,3611	24.878,48
5	92.249,54	208.050,00	159.054,23	66.804,68	0,2910	19.442,72	0,2799	18.700,72
6	94.387,85	208.050,00	159.054,23	64.666,38	0,2274	14.703,43	0,2170	14.032,67
7	96.573,03	221.920,00	169.657,84	73.084,81	0,1776	12.982,47	0,1682	12.294,17
8	98.802,69	221.920,00	169.657,84	70.855,15	0,1388	9.833,13	0,1304	9.239,61
9	101.073,84	242.725,00	185.563,26	84.489,43	0,1084	9.160,36	0,1011	8.540,73
10	103.382,80	242.725,00	185.563,26	82.180,46	0,0847	6.960,96	0,0784	6.439,79
						3.420,75		-2.528,68

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

$$NTIR = 28,00 + 1,00 \left(\frac{3.420,75}{3.420,75 - 2.528,68} \right)$$

NTIR = 28,57%

TIR DEL PROYECTO = 40,00%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **11,43%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = **28,56%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **0,9996286**

Los costos se podrán incrementar hasta el 50,50%, siendo factible por lo tanto el proyecto

h. CONCLUSIONES.

Al finalizar el trabajo investigativo para la implementación de alojamiento en cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja he llegado a las siguientes conclusiones.

- En el estudio de mercado realizado se puede demostrar la posibilidad real de mercado en el sector turístico, a través de alojamiento en cabañas turísticas, la oferta actual en los servicios de alojamiento es de 394.930, esto es ofertado por 44 establecimientos, la demanda efectiva es de 609.196 turistas anuales, y una demanda insatisfecha de 214.266 turistas.
- La localización del proyecto es un punto estratégico para su desarrollo y posicionamiento, se propone en un sector donde existen todas las condiciones para ubicar el proyecto esto es en la vía a la parroquia Diez de Agosto, parroquia Nueva Loja, cantón Lago Agrio, donde existe los servicios básicos necesarios y personal para que se desempeñe en el nuevo establecimiento de hospedaje.
- Se propone una capacidad de alojamiento de 20 habitaciones diarias, 7300 anuales, el turismo a la ciudad de Nueva Loja es durante todos los días, se proyecta utilizar un 95% de la capacidad instalada hasta del proyecto.
- Es posible constituir una compañía de responsabilidad limitada, lo que le permitirá operar dentro de su objeto como operador de turismo en el

segmento de alojamiento, como lo establece la Ley de Turismo, con una organización administrativa acorde al giro del negocio.

- La inversión total del proyecto es de 188.375,07, el presupuesto operativo para el primer año es de 74.434,79 dólares, el mayor porcentaje es el costo fijo en un 94,99%, el costo variables es de 3.730,30 dólares el 5,01%.
- Para determinar la viabilidad financiera del proyecto se utiliza índices e indicadores financieros como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, el análisis de sensibilidad, el periodo de recuperación de capital y el análisis de sensibilidad en posibles escenarios de incremento en los costos y disminución en los ingresos, todos los indicadores de acuerdo a su concepto de aceptación son favorables para la viabilidad del proyecto.

i. RECOMENDACIONES

- Como se demuestra en el estudio de mercado existe las posibilidades reales de ingresar al mercado de servicios de alojamiento en la ciudad de Nueva Loja, por lo que se recomienda implementar el proyecto en el menor tiempo posible, caso contrario se tendría que actualizar sus costos de inversión.
- Realizar la localización del proyecto en el zona donde se indica, la misma reúne con las condiciones para este tipo de actividades económicas, como es la vía a la parroquia 10 de Agosto, cercana a la parroquia de Nueva Loja, cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, cuenta con todas las condiciones para este tipo de proyectos.
- Constituir la empresa como compañía de responsabilidad limitada, este tipo de compañías se ajustan a la actividad que se propone el proyecto
- La inversión del proyecto es posible financiarse por medio de las líneas de crédito que mantiene la Corporación Financiera Nacional.
- Controlar los posibles incrementos de los costos o la disminución de los ingresos hasta los límites que el proyecto establece, en especial considerar el uso de la mayor capacidad, los costos fijos son altos en este tipo de actividad económica como es el alojamiento en cabañas turísticas.

- La evaluación financiera establece la factibilidad operativa y financiera del proyecto a través del análisis de sus diferentes índices e indicadores, los mismos son positivos para la implementación de las cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja, por lo que se recomienda la implementación del proyecto.

j. BIBLIOGRAFÍA

- AGUIRRE Juan Antonio. Introducción a la evaluación económica y financiera de inversiones agropecuarias. Editorial IICA. Año 1981.
- ÁLVAREZ Bautista Elsa Gladys. Evaluación Económica y Financiera en Proyectos de Inversión. Publicaciones IIFAE. Huancayo. Segunda Edición. Año 2003.
- COHEN, Ernesto; MARTÍNEZ Rodrigo. Formulación y monitoreo de Proyectos sociales. División de Desarrollo Social. CEPAL.
- FERNÁNDEZ Espinoza, Saúl. Los Proyectos de Inversión: Evaluación Financiera. Editorial Tecnológica de Costa Rica. Año 2007.
- GÓMEZ, Eliseo; ARAGONÉZ Pablo; SÁNCHEZ Miguel; GÓMEZ Domingo. Cuadernos de Ingeniería de Proyectos I. Universidad Politécnica de Valencia. Año 1997.
- HAMILTON Wilson. Formulación y Evaluación de Proyectos Tecnológicos empresariales aplicados. Convenio Andrés Bello. Año 2005.
- JARAMILLO Leonor. Emprendimiento: Concepto básico en competencia. IESE. Universidad del Norte. Séptima Edición. Año 2008.

- LEÓN Carlos. Evaluación de Inversiones. Un enfoque privado y social. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo-Perú. Enero 2007.
- VALBUENA A. Raúl. La evaluación del proyecto en la decisión del empresario. Universidad Nacional Autónoma de México. Primera Edición. Año 2000.
- URBANO David; TOLEDO Nuria. Invitación al emprendimiento. Una aproximación a la creación de empresas. Editorial UOC. Primera Edición. Año 2008.
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. Carrera de Administración de Empresas. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión. Módulo X. Año 2011.
- Ley de Turismo de Ecuador
- Reglamento General a la Ley de Turismo

INTERNET

- www.inec.gob.ec
- www.turismo.gob.ec

k. ANEXOS

ANEXO 1

Ficha Resumen del Proyecto

TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE HOSPEDAJE EN CABAÑAS TURÍSTICAS EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA, CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS”

PROBLEMÁTICA

El Turismo sostenible constituye hoy en día una de las estrategias fundamentales de desarrollo de los países y una significativa fuerza económica en el mundo. La Organización Mundial de Turismo (OMT) destaca que en este siglo, la industria turística y de ocio será considerada como el primer sector de la economía Mundial.

Los países en vías de desarrollo y los menos adelantados tienen un turismo internacional importante y que va en aumento. Existe una razón muy clara: “los países menos desarrollados están ahora en una situación de ventaja comparativa frente a los países desarrollados en este sector. Tienen activos de

enorme valor para el sector turístico: cultura, arte, música, paisaje, fauna, flora y clima.

El Ecuador tiene enormes potencialidades naturales y culturales para el desarrollo turístico, el turismo apunta a convertirse en los próximos años en la segunda fuente de ingresos y poner las bases para que sea la primera.

Ecuador es uno de los 17 países mega diversos del mundo, tiene una de las mayores diversidades de ecosistemas y culturas vivas en un territorio relativamente pequeño y ubicado estratégicamente, lo cual hace que tenga condiciones excepcionales para proyectar su desarrollo sostenible en el turismo, como una de sus áreas prioritarias.

Quizá la región de mayor biodiversidad es la Amazonía, ubicada en la parte oriental del país donde las temperaturas son altas, la pluviosidad es constante y la humedad elevada. Su vegetación es exuberante, así como su fauna. Inmensos territorios protegidos y varias nacionalidades indígenas, conviven con tradiciones y costumbres propias y distintas. Seis provincias ecuatorianas conforman la Amazonía.

Entre ellas se encuentra la Provincia de Sucumbíos, la cual posee tierras que constituyen un himno a la creación, un lugar idílico donde el turista se fascinará con los paisajes selváticos y sus claras lagunas con variadas fauna. Por su

privilegiada ubicación en la gran cuenca amazónica, esta provincia se caracteriza por su gran riqueza natural y su biodiversidad impresionante que lo convierten en un lugar paradisíaco

Dentro de esta provincia se encuentra el Cantón Lago Agrio, parada obligada para quien desea adentrarse en la Amazonia, es el primer punto en los tours al Cuyabeno o para viajar por el río Aguarico. Esta cualidad de punto de transferencia coloca a esta ciudad en una posición estratégica para la creación de Cabañas turísticas, en donde a pesar de existir varias opciones de hospedaje, estos no abastecen ni brindan una atención de calidad al turista, ya que cuentan con una infraestructura deteriorada, a esto se suma la necesidad de los visitantes de ocupar su tiempo en diferentes y variadas actividades, muchas de las cuales no están a su disposición.

Además el gobierno Ecuatoriano se encuentra empeñado en impulsar negocios turísticos productivos, a través del apoyo a la generación y fortalecimiento de emprendimientos que sean capaces de impulsar el desarrollo de micro, pequeños y medianos proyectos turísticos de calidad, con alta posibilidad de acoplarse a la dinámica turística, contribuyendo al desarrollo económico local, regional y nacional.

En vista de las oportunidades que representa el entorno turístico que ofrece el Cantón Lago Agrio y el apoyo del Gobierno Nacional se considera relevante el estudio del siguiente problema:

¿Es factible la implementación de Hospedaje en Cabañas turísticas en la ciudad Nueva Loja, cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos?

JUSTIFICACIÓN

Académica

La elaboración del trabajo de tesis como requisito previo a la graduación permitirá la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos en la formación universitaria, así como mi realización profesional.

Social

Los proyectos de inversión en empresas productivas permiten generar empleos, es así que el proyecto a implementarse contribuirá a mejorar la calidad de vida de varias familias de la zona, en vista de que el centro recreacional demandará de mano de obra la cual prioritariamente serán habitantes de la zona.

Política

Las Cabañas Turísticas a implementarse en la ciudad Nueva Loja, cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, se alinean con el plan de creación de negocios

turísticos productivos impulsado por el Gobierno a través del Ministerio de Turismo, contribuyendo al desarrollo económico local, regional y nacional.

Económica

El presente proyecto permitirá la dinamización de la economía desde el punto de vista de que cada empleo directo que se genera en turismo, se crean alrededor de 3 puestos de empleo indirecto.

OBJETIVOS

Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de hospedaje en cabañas turísticas en la ciudad Nueva Loja, cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos.

Objetivos Específicos

1. Analizar los referentes teóricos, provenientes de bases científicas que permitan conocer los temas a investigar.
2. Realizar un estudio de mercado para determinar las preferencias de los consumidores además de la oferta y demanda existente para el proyecto.
3. Estructurar un estudio técnico que permita determinar la adecuada localización y tamaño del proyecto, proceso productivo y el diseño de la planta.

4. Diseñar la estructura organizacional de las cabañas turísticas, que permita brindar una atención eficiente a los usuarios.
5. Efectuar el estudio financiero a fin de determinar el monto de la inversión.
6. Efectuar la evaluación financiera a fin de determinar los impactos que generará el establecimiento del proyecto.

a. METODOLOGÍA

Al tratarse de una investigación de carácter formativa se utilizarán una serie de métodos que contribuirán a la realización del estudio en forma ordenada y sistemática. A continuación se detallan los métodos que se estima se aplicarán en el proceso investigativo:

Método Analítico

La palabra análisis deriva del vocablo griego análisis y significa: Disolución de un conjunto en sus partes, por consiguiente se efectuará el estudio de las etapas del proyecto de inversión para la creación de un centro de recreación y hospedaje en la ciudad de Nueva Loja, es decir se estudiará la demanda y oferta para determinar la demanda insatisfecha, posteriormente se efectuará el estudio técnico, organizacional, financiero y finalmente se evaluará financieramente la propuesta.

Método Sintético

La síntesis es un proceso que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis, este se reflejará en el informe de investigación en donde se presentará los resultados encontrados en cada uno de los estudios efectuados, así mismo, será utilizado en las conclusiones que se plantearán a partir del estudio efectuado.

Método Estadístico

La estadística permite partir de unos datos numéricos, obtener resultados mediante determinadas reglas y operaciones. Será utilizado en el estudio de mercado, donde se analizará los datos recopilados de las encuestas aplicadas a la población en estudio, información que permitirá conocer la aceptación de la propuesta en el área de influencia. Así mismo se utilizará en el Estudio financiero, en cuya etapa se determinará la inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto.

Técnicas

El método no basta ni es todo; se necesitan procedimientos y medios que hagan operativos los métodos. A este nivel se sitúan las Técnicas, éstas, como los métodos, son respuestas al cómo hacer para alcanzar un fin o resultado propuesto, pero se sitúan a nivel de los hechos o de las etapas prácticas que, a modo de dispositivos auxiliares, permiten la aplicación del método, por medio

de elementos prácticos, concretos y bien adaptados a un objeto bien definido. Por lo tanto las técnicas que se aplicarán en el proceso investigativo son las siguientes:

Entrevista

Entrevista es la recopilación verbal sobre algún tópico de interés para el entrevistador, por lo tanto se recurrirá a esta técnica para conocer la oferta de la implementación de cabañas turísticas en la ciudad de Nueva Loja, para ellos se identificarán los lugares donde se presten servicios iguales o similares al de la empresa a crearse, esto con el fin de determinar el acceso que tendrá el proyecto en el mercado.

Encuesta

Es la recopilación de opiniones por medio de cuestionarios o entrevistas en un universo o muestra específico, con el propósito de aclarar un asunto de interés para el encuestador.

Se recurrirá a esta técnica a fin de obtener información indispensable para el estudio de mercado, esta será dirigida a los turistas Nacionales y Extranjeros que visitan la ciudad de Nueva Loja.

Población en Estudio

Las cabañas turística estarán ubicadas en la ciudad de Nueva Loja, al tratarse de un lugar que prestará servicios de alojamiento es necesario considerar a la población de turistas, en el año 2014 visitaron la ciudad de Nueva Loja, 7.841 turistas nacionales y 5.722 turistas internacionales un total de 13.563 turistas según datos obtenidos del Ministerio de Turismo de la ciudad de Nueva Loja, la tasa de crecimiento es del 4.5% anual, según la misma fuente:

Determinación de la muestra

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

n = Número de elementos de la muestra.

N = Número de elementos del universo.

e = Margen de error permitido 5% (0.05).

$$n = \frac{13563}{1 + (0.05)^2(13563)}$$

$$n = \frac{13563}{1 + (0,0025)(13563)}$$

$$n = \frac{13563}{1 + 33,91}$$

$$n = \frac{13563}{34,91}$$

n = 389 encuestas a aplicar

Población oferente de servicios de alojamiento en Nueva Loja**Oferentes de servicio de alojamiento**

Categoría	Nro. Establecimientos
Hostal residencia	24
Hotel	9
Hotel residencia	5
Motel	2
Pensión	2
Cabañas	1
Hostal	1
Total	44

Anexo 2

PREGUNTAS A TURISTAS DE NUEVA LOJA

Estimado turista le solicito de la forma más comedida conteste el presente cuestionario, que tiene como finalidad conocer los servicios de hospedaje que requiere para su alojamiento con comodidad, bienestar y seguridad en la ciudad de Nueva Loja.

1. Cuando visita la provincia de Sucumbíos por turismo, pernocta en el cantón Lago Agrio en la ciudad de Nueva Loja.
 - SI _____
 - NO _____

2. En la visita a la ciudad de Nueva Loja por actividades turísticas, el alojamiento lo realiza en:
 - Residencia contratada
 - Residencia familiar

3. Cuantas personas forman parte del viaje turismo a la ciudad de Nueva Loja en el presente mes.
 - Una a tres personas _____
 - Tres a cinco personas _____
 - Cinco a siete personas _____
 - Siete a nueve personas _____
 - Nueve a once personas _____
 - Once a trece personas _____
 - Trece a quince personas _____
 - quince a diecisiete personas _____

- Diecisiete a diecinueve personas _____
- Diecinueve a veintiuna personas _____

4. Qué cantidad de dinero designa para realizar turismo a la ciudad de Nueva Loja

- De 0 a 200 dólares _____
- De 200 a 400 dólares _____
- De 400 a 600 dólares _____
- De 600 a 800 dólares _____
- De 800 a 1000 dólares _____

5. Utilizaría los servicios de cabañas turísticas para hospedarse en la ciudad de Nueva Loja.

- SI _____
- NO _____

6. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una habitación en una cabaña turística con todos los servicios de hospedaje.

- De 0 a 15 dólares
- De 15 a 30 dólares
- De 30 a 45 dólares
- De 45 a 60 dólares
- De 60 a 75 dólares

7. Que características sugiere debe tener las habitaciones en las cabañas turísticas.

- _____
- _____
- _____
- _____

8. Por qué medios de comunicación sugiere se debe realizar publicidad de las cabañas turísticas para alojamiento.

- Radio
- Televisión local
- Televisión nacional
- Prensa escrita
- Internet

Anexo 3

PREGUNTAS A OFERENTES DE ALOJAMIENTO EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA.

1. De la categoría de establecimientos que prestan los servicios de alojamiento que se indica a continuación en cuál de ellos se encuentra inscrito en el Ministerio de Turismo.

- Cabañas _____
- Hostal _____
- Hostal Residencia _____
- Hotel _____
- Hotel residencia _____
- Motel _____
- Pensión _____

2. Cuántos años tiene de funcionamiento su establecimiento, que presta los servicios de alojamiento.

- 1 a 3 años _____
- 4 a 6 años _____
- 7 a 9 años _____
- 10 a 12 años _____
- 13 a 15 años _____
- Más de 15 años _____

3. Que capacidad de alojamiento tiene su establecimiento

- 1 a 5 habitaciones _____
- 6 a 10 habitaciones _____
- 11 a 15 habitaciones _____
- 16 a 20 habitaciones _____
- 21 a 25 habitaciones _____
- 26 a 30 habitaciones _____
- 31 a 35 habitaciones _____
- 36 a 40 habitaciones _____

- 41 a 45 habitaciones _____
- 46 a 50 habitaciones _____
- 50 a 55 habitaciones _____

4. Qué medios de comunicación utiliza para realizar publicidad de su establecimiento.

- Radio _____
- Prensa escrita _____
- Televisión _____
- Internet _____
- Vallas publicitarias _____
- Ningún medio _____

5. Que días son los de mayor demanda en alojamiento de turistas

- Lunes _____
- Martes _____
- Miércoles _____
- Jueves _____
- Viernes _____
- Sábado _____
- Domingo _____
- Todos los días _____

6. De acuerdo a la clasificación del Ministerio de Turismo su establecimiento en la prestación del servicio de hospedaje es.

- Primera categoría _____
- Segunda categoría _____
- Tercera categoría _____
- Cuarta categoría _____

Anexo 4

Depreciación de construcciones

Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	115600	11560			104040
1			10404	10404	93636
2			10404	20808	83232
3			10404	31212	72828
4			10404	41616	62424
5			10404	52020	52020
6			10404	62424	41616
7			10404	72828	31212
8			10404	83232	20808
9			10404	93636	10404
10			10404	104040	0

Anexo 5

Depreciación de muebles y enseres para alojamiento

Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	11897	1189,7			10707,3
1			1070,73	1070,73	9636,57
2			1070,73	2141,46	8565,84
3			1070,73	3212,19	7495,11
4			1070,73	4282,92	6424,38
5			1070,73	5353,65	5353,65
6			1070,73	6424,38	4282,92
7			1070,73	7495,11	3212,19
8			1070,73	8565,84	2141,46
9			1070,73	9636,57	1070,73
10			1070,73	10707,3	0,00

Anexo 6

Depreciación de muebles y enseres de cocina

Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	3395	339,5			3055,5
1			305,55	305,55	2749,95
2			305,55	611,1	2444,4
3			305,55	916,65	2138,85
4			305,55	1222,2	1833,3
5			305,55	1527,75	1527,75
6			305,55	1833,3	1222,2
7			305,55	2138,85	916,65
8			305,55	2444,4	611,1
9			305,55	2749,95	305,55
10			305,55	3055,5	0,00

Anexo 7

Depreciación de muebles y enseres para la administración y el servicio

Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	880	88			792
1			79,2	79,2	712,8
2			79,2	158,4	633,6
3			79,2	237,6	554,4
4			79,2	316,8	475,2
5			79,2	396	396
6			79,2	475,2	316,8
7			79,2	554,4	237,6
8			79,2	633,6	158,4
9			79,2	712,8	79,2
10			79,2	792	0,00

Anexo 8

Depreciación de equipos y electrodomésticos

Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	12080	2416			9664
1			1932,8	1932,8	7731,2
2			1932,8	3865,6	5798,4
3			1932,8	5798,4	3865,6
4			1932,8	7731,2	1932,8
5			1932,8	9664	0

Anexo 9

Depreciación de equipo de cómputo

Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	980	294			686
1			228,67	228,67	457,33
2			228,67	457,33	228,67
3			228,67	686,00	0,00

Anexo 10

Amortización de activo diferido

Años	Amortización
1	185,81
2	185,81
3	185,81
4	185,81
5	185,81
6	185,81
7	185,81
8	185,81
9	185,81
10	185,81

Anexo 11
Proyección de materiales directos

Años	Proyección
1	1803,10
2	1851,78
3	1901,78
4	1953,13
5	2005,86
6	2060,02
7	2115,64
8	2172,77
9	2231,43
10	2291,68

Proyectado con la tasa de inflación 2,70% INEC

Anexo 12
Proyección de materiales indirectos

Años	Proyección
1	1629,725
2	1673,73
3	1718,92
4	1765,33
5	1812,99
6	1861,94
7	1912,22
8	1963,85
9	2016,87
10	2071,33

Proyectado con la tasa de inflación 2,70% INEC

Anexo 13
Proyección de mano de obra directa

Años	Proyección
1	16947,40
2	17645,22
3	18371,78
4	19128,26
5	19915,88
6	20735,94
7	21589,76
8	22478,74
9	23404,33
10	24368,02

Proyectado con el 6,83% de incremento de sueldos MRL

Anexo 14
Proyección de mano de obra indirecta

Años	Proyección
1	9574,80
2	9969,05
3	10379,54
4	10806,93
5	11251,91
6	11715,22
7	12197,61
8	12699,85
9	13222,78
10	13767,25

Proyectado con el 6,83% de incremento de sueldos MRL

Anexo 15
Proyección de gastos personal administrativo

Años	Proyección
1	21351,70
2	22230,88
3	23146,26
4	24099,33
5	25091,64
6	26124,81
7	27200,53
8	28320,54
9	29486,66
10	30700,81

Proyectado con el 6,83% de incremento de sueldos MRL

Anexo 16
Proyección de útiles de aseo y limpieza

Años	Proyección
1	2297,95
2	2359,99
3	2423,71
4	2489,15
5	2556,36
6	2625,38
7	2696,27
8	2769,07
9	2843,83
10	2920,62

Proyectado con la tasa de inflación 2,70% INEC

Anexo 17
Proyección de servicios básicos

Años	Proyección
1	531,90
2	546,26
3	561,01
4	576,16
5	591,71
6	607,69
7	624,10
8	640,95
9	658,25
10	676,03

Proyectado con la tasa de inflación 2,70% INEC

Anexo 18
Proyección de telecomunicaciones

Años	Proyección
1	724,80
2	744,37
3	764,47
4	785,11
5	806,31
6	828,08
7	850,43
8	873,40
9	896,98
10	921,20

Proyectado con la tasa de inflación 2,70% INEC

Anexo 19
Proyección de publicidad

Años	Proyección
1	3240,00
2	3327,48
3	3417,32
4	3509,59
5	3604,35
6	3701,67
7	3801,61
8	3904,25
9	4009,67
10	4117,93

Proyectado con la tasa de inflación 2,70% INEC

Anexo 20
Proyección de suministros de oficina

Años	Proyección
1	367,61
2	377,54
3	387,73
4	398,20
5	408,95
6	419,99
7	431,33
8	442,98
9	454,94
10	467,22

Proyectado con la tasa de inflación 2,70% INEC

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	11
e. MATERIALES Y MÉTODOS	40
f. RESULTADOS	47
g. DISCUSIÓN.....	61
h. CONCLUSIONES	159
i. RECOMENDACIONES	161
j. BIBLIOGRAFÍA	163
k. ANEXOS.....	165
ÍNDICE	188