



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

***ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA EL FUNCIONAMIENTO
EN EL CANTÓN GUALACEO DE LA “HOSTERÍA SANTA
BÁRBARA”***

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

AUTOR: MARÍA LUISA LEÓN LITUMA

DIRECTOR: ECO. CARLOS JARAMILLO ORELLANA

CUENCA, ECUADOR

2011

DEDICATORIA

A la niña de mis ojos. MARÍA CRISTINA, por pintar de mil colores mi vida; a mi esposo Israel, por acompañarme en todo momento, aun cuando el camino ha sido difícil de recorrer; a mis padres, por ser mi inspiración, por enseñarme a no rendirme ante los obstáculos y por darme el valor y las fuerzas necesarias para continuar siempre adelante.

AGRADECIMIENTO

Al Eco. Carlos Jaramillo Orellana, por sus valiosos conocimientos y dedicar su tiempo y esfuerzo para la realización de este proyecto. Al Arq. Paúl Rodas, Tnlg. Paúl Lituma, Sr. Guillermo Rodas y Lcdo. Ronny Sarmiento(+) por haber apoyado de diferentes maneras en el desarrollo del presente trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE CUADROS	vii
ÍNDICE DE ANEXOS	viii
RESÚMEN	ix
ABSTRACT	x
RESUMEN EJECUTIVO	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
ORIGEN Y PROMOCIÓN DEL PROYECTO.....	2
1.1 ANTECEDENTES.....	2
1.1.1. MISIÓN	3
1.1.2. VISIÓN	3
1.2 OBJETIVOS	3
1.2.1 OBJETIVO GENERAL.....	4
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
1.3 BREVE ESTUDIO DEL SECTOR	4
1.4 ANÁLISIS FODA.....	5
CAPÍTULO II	7
ESTUDIO DE MERCADO	7
2.1. ANÁLISIS DEL PRODUCTO.....	7
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	8
2.3 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA	10
2.4 CONCLUSIONES RELACIONADAS CON LA INVESTIGACION DE MERCADO	12
2.5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:.....	13

2.6. MARKETING MIX	16
2.7. OTROS ELEMENTOS DE LA COMERCIALIZACION	18
CAPÍTULO III	20
ESTUDIO TÉCNICO	20
3.1. ANÁLISIS DE LA LOCALIZACIÓN	20
3.2. CAPACIDAD INSTALADA	21
3.3. PROCESOS DE OPERACIÓN	22
3.4. ADECUACIONES A LA INFRAESTRUCTURA	23
3.5. PROYECTO ARQUITECTÓNICO	23
3.6. INFRAESTRUCTURA, EQUIPAMIENTO Y MOBILIARIO	26
VISTA LATERAL DEL RESTAURANTE	28
CAPÍTULO IV	32
ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN	32
4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA	32
4.1.1. NOMBRE DEL PROYECTO:	32
4.1.2. TIPO DE PROYECTO:	32
4.1.3. INICIO DE OPERACIONES:	32
4.1.4. DURACIÓN DEL PROYECTO:	32
4.1.5. INVERSIONES TOTALES DEL PROYECTO:	33
4.1.6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO:	33
4.2. CLASIFICACIÓN AMBIENTAL:	33
4.3. MARCO LEGAL Y ORGANIZACIONAL	33
4.3.1. CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA:	33
4.3.2. TRÁMITES Y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	34
4.3.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	36
CAPÍTULO V	38
ESTUDIO FINANCIERO	38
5.1. ANÁLISIS DE LAS INVERSIONES	38
5.1.1. INVERSIÓN FIJA	38
5.1.2. INVERSIÓN DIFERIDA	38
5.1.3. INVERSIÓN INICIAL DE CAPITAL DE TRABAJO	39
5.2. ANÁLISIS DE FINANCIAMIENTO	39
5.3. ANÁLISIS DE INGRESOS	40

5.4. ANÁLISIS DE COSOS Y GASTOS	41
5.4.1. COSTO DE PRODUCCIÓN	41
5.4.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS	42
5.4.3. GASTOS DE VENTAS.....	42
5.5. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.....	43
5.5.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	43
5.5.2. PRESUPUESTO DE CAJA	45
5.5.4. EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD: VAN Y TIR.....	48
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	50
GLOSARIO	52
BIBLIOGRAFÍA	53
ANEXOS.....	52

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 2.1. Población Urbana del Cantón Gualaceo.....	10
CUADRO 2.2. Población Urbana del Cantón Gualaceo	11
CUADRO 2.3. Empresas de hospedaje en Gualaceo	15
CUADRO 3.1. Infraestructura y Equipamiento Hostería.....	25
CUADRO 3.2. Infraestructura y Equipamiento Restaurante.....	26
CUADRO 3.3. Infraestructura y Equipamiento SPA.....	28
CUADRO 3.4. Infraestructura y Equipamiento Complementarios.....	30
CUADRO 4.1. Duración del Proyecto	32
CUADRO 5.1. Inversión Total	37
CUADRO 5.2. Inversión Diferida	38
CUADRO 5.3. Inversión de Capital de Trabajo	38
CUADRO 5.4. Fuentes de Financiamiento	39
CUADRO 5.5. Ingresos Totales	39
CUADRO 5.6. Costos Fijos de Producción	40
CUADRO 5.7. Costos Variables de Producción	41
CUADRO 5.8. Gastos de Administración	41
CUADRO 5.9. Gastos de Ventas.....	41
CUADRO 5.10. Gastos Financieros	42
CUADRO 5.11. Estado de pérdidas y ganancias.....	43
CUADRO 5.12. Presupuesto de Caja.....	45

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1:	Población por área y sexo del Cantón Gualaceo.
ANEXO 2:	Estudio de Mercado: Encuestas.
ANEXO 3:	Inversiones
ANEXO 4:	Crédito Directo CFN
ANEXO 5:	Amortización de Préstamos
ANEXO 6:	Ingresos
ANEXO 7:	Egresos Proyectados
ANEXO 8:	Rol anual de empleados
ANEXO 9:	Presupuesto de Construcción. EQUAPOOL

RESUMEN

El presente estudio se ha elaborado para evaluar la factibilidad de mercado, técnica, económica y ambiental para la instalación de una Hostería en el Cantón Gualaceo, la misma que ofrecerá los servicios de hospedaje, restaurante y SPA; así como también determinar la estrategia a emplearse para lograr posicionar a la “Hostería Santa Bárbara” como una opción de calidad para el turista que desee recrearse y disfrutar en un lugar privilegiado por su clima y entorno natural. El estudio es de suma importancia para que los inversionistas tomen decisiones acertadas acerca de la inversión.

ABSTRACT

This study was created in order to evaluate the market, technical, economic and environmental feasibility of the installation of a hostel in the canton of Gualaceo, which will offer accommodation, restaurant and spa services. It also determines the strategy to be employed in order to position the “Hostería Santa Bárbara” as a quality option for the tourist who wishes to relax and enjoy themselves in a place with a privileged climate and natural environment. The study is of great importance for investors to be able to make accurate decisions about their investment.



RESÚMEN EJECUTIVO

El presente estudio se ha elaborado para evaluar la factibilidad de mercado, técnica, económica y ambiental del proyecto para la instalación de una Hostería en el Cantón Gualaceo, y para diseñar la estrategia que permita un adecuado posicionamiento de la “Hostería Santa Bárbara”

El mercado objetivo para el proyecto son los niveles socio económicos medio y medio-alto de Gualaceo, así como a los turistas nacionales e internacionales que visiten el cantón.

Los servicios que ofrecerá la hostería son los de alojamiento, para lo cual contará con 16 habitaciones con una capacidad de 40 personas por día; el servicio de restaurante que se especializará en brindar comida de excelente calidad priorizando la gastronomía Gualaceña y las parrilladas; y los servicios del SPA: masajes, aromaterapia, tratamientos faciales y corporales. A más de ello la hostería contará con instalaciones de sauna, piscina y turco para satisfacer todas las necesidades de recreación de los clientes.

El proyecto de la Hostería Santa Bárbara, es de tipo privado, de servicios y de operación continua cuyo principal objetivo es obtener ganancias de tal forma que se impulse el engrandecimiento de la empresa y a la vez la prestación de servicios de calidad logrando satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes. Sus operaciones se ejecutarán durante todo el período económico con algunas variaciones en sus ventas considerando las temporadas altas y las temporadas bajas.

La Hostería estará ubicada a orillas del Río Santa Bárbara, en un ambiente de tranquilidad y relajación, cerca de la mayoría de atractivos turísticos del cantón. El proyecto, en razón de sus características, no generará ningún impacto ambiental negativo.

La inversión total del proyecto asciende a \$632.799,71 que será financiada en un 38% con el aporte de los socios, y el 62% restante (\$392.799,71) se financiará con un préstamo de la Corporación Financiera Nacional a un plazo de 5 años, con una tasa de interés anual del 11%.

Para la ejecución y administración del proyecto se constituirá una compañía de responsabilidad limitada que se denominará “Hostería Santa Bárbara Cía. Ltda”; paralelamente con la constitución, se completarán también otros requisitos como son: la obtención del RUC, los permisos de funcionamiento tanto del Ministerio de Turismo como del Municipio de Gualaceo; aprobación del estudio contra incendios del Cuerpo de Bomberos, etc.

Para cuantificar la demanda de hospedaje se consideró primero el flujo turístico de Gualaceo que es de 196.143 visitantes al año, y de ahí, en base a un estudio de campo se determinó que el 22% demandaría el servicio de alojamiento dando un total de 43.151 personas. De ese total se espera obtener un 20% de clientes dando un total de 8.630 visitantes al año.

Para los servicios del SPA y el restaurante se determinó como principal factor de mercado el número de habitantes de la zona urbana del cantón Gualaceo, en edades comprendidas entre 10 y 64 años; considerando los de ingresos medios y medio-altos; obteniendo un mercado meta de 423 servicios mensualmente para el SPA y para el restaurante un total de 691 platillos al mes.

Para obtener mayor información del mercado, se realizaron dos encuestas diferentes, la primera enfocada hacia los servicios del SPA y la segunda enfocada hacia las preferencias de los consumidores con respecto al restaurante; con lo cual se obtuvo información acerca de precios a los que estarían dispuestos a pagar, preferencias en cuanto al tipo de comida, y precios con respecto a los servicios de masajes y tratamientos faciales y corporales.

Con información obtenida a cerca de la oferta actual de los servicios de alojamiento, se plantea el precio por persona para una noche de hospedaje de \$20, incluyendo un

desayuno continental y el derecho al uso de todas las instalaciones de la Hostería como son la piscina, turco, y sauna.

Cabe resaltar que con la ejecución de este proyecto se generarían 12 empleos directos, entre el personal administrativo y los de servicio, lo que generaría un impacto positivo en el ámbito social, considerando que Gualaceo es uno de los cantones del Azuay con altos índices de migración, que desencadenan otros problemas graves en sus familias e hijos. Sería muy positivo contribuir con un granito de arena para mejorar esta problemática social.

Para tener una visión clara de ingresos y gastos, se utilizaron herramientas financieras como el Estado de Pérdidas y Ganancias y Flujo de Caja con un horizonte de 7 años, lo que ayudó a constatar con datos numéricos la factibilidad del proyecto pues se muestran ganancias. La utilidad neta se va incrementando cada año, variando desde \$63.990,90 en el año uno hasta \$166.252,10 en el año 7.

Los resultados son positivos y alentadores para la “Hostería Santa Bárbara”, pues considerando el alto nivel de inversión, se observa en el Flujo de Caja que la inversión sería recuperada completamente en el año seis. Respaldando estos análisis con los resultados del VAN que es de \$19.844,26 y de la TIR que es de 11,5%, se constata una vez más que este proyecto de inversión es factible.



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA EL
FUNCIONAMIENTO EN EL CANTÓN GUALACEO DE
LA HOSTERÍA “SANTA BÁRBARA”**

INTRODUCCIÓN

El presente estudio está enfocado en la obtención de una dirección práctica y concisa que proporcione un proyecto de negocio que facilite su aplicación a la realidad y que se desarrolle ante las necesidades de la misma.

La hostería “Santa Bárbara”, es un proyecto pensado en las necesidades tanto de los turistas que visitan Gualaceo, como de los habitantes propios del cantón, y en el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el Jardín Azuayo con todas las bondades de las cuales goza y que son la atracción de turistas nacionales e internacionales y que hoy en día se ven en aumento.

El proyecto de creación de la empresa Santa Bárbara genera un doble impacto fundamental tanto para la empresa por las utilidades que se generarán, como para los consumidores que se verán beneficiados por los diferentes servicios que ofrece esta hostería, al superar a las deficiencias de la competencia. Este impacto generado se notará en las ganancias de la empresa pues la prioridad será satisfacer las exigencias de los consumidores.

CAPÍTULO I

ORIGEN Y PROMOCIÓN DEL PROYECTO

1.1 ANTECEDENTES

Gualaceo, el Jardín Azuayo, nombrado así por artistas y poetas, cantón altivo y señorial, es próspero en un entorno de paz, gracias a su gente hospitalaria, su clima favorable y naturaleza privilegiada.

Localizado en la zona centro-oriental de la provincia del Azuay, en la subcuenca del río Santa Bárbara, con una altitud de 2330 msnm, goza de un clima templado con una temperatura promedio de 17 grados centígrados.

Declarado Patrimonio Cultural de la Nación en base a su valor histórico y la conservación del mismo, dispone de varios atractivos turísticos llenos de historia, y también atractivos de riqueza natural como son el Bosque del Aguarongo y Maylas, lugares nombrados internacionalmente por sus inigualables paisajes, Gualaceo ofrece una deliciosa gastronomía que satisface hasta los paladares más exigentes y como olvidar todas las tradiciones y festividades que se han ido heredando de generación en generación como el nombrado Pase del Niño en Navidad, el Carnaval del Río Gualaceo, Semana Santa, Fiestas de Cantonización, Corpus Cristi, etc.

PARQUE CENTRAL DE GUALACEO



Se destaca también en este valle de encanto las hábiles manos de sus artesanos, que ofrecen a los turistas variedad de artesanías como son el calzado, las macanas, sombreros de paja toquilla y bordados.

Con todo esto se puede decir que Gualaceo, ha sido y será un gran atractivo turístico debido a todas las bondades que ofrece a sus visitantes, a más de la calidez de su gente y un paisaje de ensueño.

El cantón Gualaceo actualmente, dispone de varias empresas que brindan los servicios de hospedaje, restaurant y varios servicios relacionados, pero en su gran mayoría registran grados de insatisfacción por parte de los clientes o no son de primera categoría según la información proporcionada por el Ministerio de Turismo.

Esta situación es generada debido a muchos factores como por ejemplo el hecho de que las hosterías actuales no integran todos estos servicios en el mismo lugar, e incluso ninguna de ellas ofrece el servicio de Spa, que si incluye este proyecto.

Además, las expectativas de los turistas y consumidores en cuanto a sus necesidades son muy exigentes, pues al visitar el cantón Gualaceo, esperan encontrar servicios de primera y degustar de la deliciosa gastronomía gualaceña, por esa razón surge la necesidad de la creación del presente proyecto, como respuesta a todas estas necesidades, con la idea de ofrecer el servicio de hospedaje, restaurant, piscina y spa, todos juntos en un mismo lugar, rodeados de un ambiente tranquilo y natural, en la cuenca del pintoresco Santa Bárbara.

1.1.1. MISIÓN

Ser una hostería que preste excelentes servicios, calidad y comodidad, brindando a los clientes un ambiente de tranquilidad y confort.

1.1.2. VISIÓN

Lograr el reconocimiento nacional e internacional como una hostería de categoría, estratégicamente ubicada en el Jardín del Azuay.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar la factibilidad de mercado, técnica, económica y ambiental del proyecto para la instalación de una Hostería en el Cantón Gualaceo, y determinar la estrategia a emplearse para lograr posicionar a la “Hostería Santa Bárbara” como una opción de calidad para el turista que desee recrearse y disfrutar en un lugar privilegiado por su clima y entorno natural.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.2.2.1 Identificar los mercados potenciales relacionados con los servicios que prestaría el proyecto.

1.2.2.2 Investigar las necesidades y exigencias de los clientes potenciales en relación con los servicios que prestaría el proyecto, a fin de definir las estrategias que garanticen el éxito del proyecto

1.2.2.3 Investigar los requerimientos técnicos y legales de los procedimientos para la correcta ejecución del negocio

1.2.2.4 Determinar los recursos económicos necesarios para el funcionamiento del negocio y evaluar su factibilidad económica y financiera

1.3 BREVE ESTUDIO DEL SECTOR

El turismo es una actividad económica que beneficia a muchos sectores del Ecuador, y hoy en día se ve en aumento debido a los esfuerzos que realizan tanto los gobiernos locales como las habitantes de los diferentes lugares que dependen de esta actividad. Según los estudios realizados por la Prefectura del Azuay, en el último feriado de carnaval, los cantones de Gualaceo, Chordeleg, Sigsig y Paute, recibieron un total de 269.764 turistas, lo que muestra un incremento del 65% en relación al año 2009.

Otro aspecto importante por resaltar, es que Gualaceo pertenece al corredor turístico del Santa Bárbara, y es uno de los cantones más visitados por los turistas debido a

todas las bondades de las que goza como son el clima, el paisaje y su deliciosa gastronomía.

Si bien la crisis económica mundial está afectando a muchos sectores económicos, el turismo no se ve afectado significativamente por ella, los estudios demuestran que más bien este sector aumenta constantemente, pues las personas gustan invertir una parte de sus ingresos en la recreación y en actividades turísticas, siendo Gualaceo una de los posibles atractivos.

Se destaca también en este punto, que los actuales hostales y residenciales no ofrecen todos los servicios que ofrecerá la Hostería “Santa Bárbara”, y no cuentan con la infraestructura disponible como para ampliar sus servicios. A más de ello no se encuentran ubicadas precisamente en un lugar tranquilo y natural sino más bien están ubicadas en pleno centro cantonal donde abunda el ruido y la actividad.

1.4 ANÁLISIS FODA

El análisis F.O.D.A, es un estudio del entorno y de la organización por medio del cual se identifica las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades de la empresa.

FORTALEZAS

- Ubicación estratégica, a orillas del Río Santa Bárbara que es uno los principales atractivos turísticos de Gualaceo.
- Servicios integrados de hospedaje, restaurante y Spa.
- Condiciones adecuadas y naturales para la infraestructura del proyecto.

OPORTUNIDADES

- El incremento sostenido de la actividad turística hacia Gualaceo.
- Ninguna hostería brinda actualmente el servicio de Spa.

DEBILIDADES

- Falta de experiencia en el manejo de este tipo de negocios.

- Ausencia de cuota de mercado.

AMENAZAS

- Creación de nuevas hosterías.
- Disminución del poder adquisitivo por la crisis económica actual.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. ANÁLISIS DEL PRODUCTO

La hostería “Santa Bárbara”, brindará servicios de hospedaje, restaurant y spa, que están enfocados a turistas nacionales e internacionales que visiten el cantón Gualaceo, así como a los habitantes del propio cantón de la clase medio y medio alta en los servicios que así lo requieran.

HOSPEDAJE: Dentro del servicio de hospedaje, la hostería cuenta con 16 habitaciones de primera, con una capacidad de hospedaje de 40 personas, distribuidas de la siguiente manera:

- 6 habitaciones dobles
- 4 habitaciones triples
- 2 habitaciones para cuatro.
- 4 habitaciones para dos personas.

Las mismas que brindan un ambiente de tranquilidad y relax, priorizando la higiene y la presentación considerando que los clientes son lo fundamental y satisfacer sus gustos es uno de los objetivos principales.

RESTAURANTE:El restaurante de la Hostería Santa Bárbara ofrecerá gastronomía típica Gualaceña y se especializará en Parrilladas. Tendrá una capacidad para 70 personas distribuidas en 15 mesas.

En lo que respecta al personal todo será dirigido por personal capacitado para las diferentes áreas de atención en el resort, para que puedan brindar un servicio rápido, cortés y siempre con una atención personalizada a los clientes. Tendrá una superficie de 190 m² y contará con:

- Cocina y equipamiento □ 85 m²
- Comedor □ 105 m²

SPA: Para los servicios del SPA se incluyen las siguientes instalaciones: piscina, turco, sauna y salas para tratamientos faciales y masajes, contará con personal capacitado en esta rama para brindar un servicio de alta calidad que satisfaga la necesidad de los clientes. Algunos de los servicios que se brindaran son limpieza de cutis, mascarillas, lifting facial, SPA manicure, SPA pedicure, bronceado instantáneo, tratamientos anticelulitis, reafirmantes, levantamientos de glúteos, yesoterapias, vendas frías, para lo cual se cuenta con equipos de alta tecnología que garantizan la calidad de los servicios.

Los servicios que se brindarán, serán la clave del éxito de este negocio, debido a que se considerará el confort, la tranquilidad, así como también la exigencia en la preparación de los platillos que ofrecerá el restaurant, el mismo que se percatará de satisfacer el exigente paladar de los clientes.

Siendo los clientes la prioridad para este negocio, se enfatizará mucho en satisfacer al máximo sus necesidades, brindando la mayor seguridad, y también una opción de diversión como lo será la piscina. Considerando también inexistencia del servicio de Spa en la competencia, esta hostería ofrecerá este servicio, contratando profesionales en esta rama de tal forma que los huéspedes puedan olvidarse del estrés y encontrar un momento de relajación.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para la elaboración de este proyecto ha sido necesario determinar la demanda de acuerdo a cada servicio que ofrecerá la hostería, puesto que por ejemplo los habitantes del cantón no harían uso del servicio de hospedaje, pero si acceden a los servicios del spa y del restaurante, por lo cual se analizará tres demandas, una para cada servicio.

En lo concerniente al servicio de hospedaje, tomando como fuente bibliográfica un proyecto de factibilidad de la “Hostería Orellana” realizada por estudiantes de la UNAP-G, se ha considerado como principal factor el número de visitantes del cantón Gualaceo que en los últimos años, según datos del INEC del 2002 los visitantes que

llegan a Gualaceo son alrededor de 163.453 al año con un incremento en los últimos años del 20% lo que da un total de 196.143 visitantes, de ahí según su estudio de campo el 22% consumiría el servicio de alojamiento dando un total de 43.151 personas. De ese total se espera obtener un 20% de clientes dando un total de 8.630 visitantes al año.

Para los servicios del SPA y el restaurante se determinó como principal factor de mercado el número de habitantes de la zona urbana del cantón Gualaceo, cuyo total, según información proporcionada por el INEC en base a los datos del Censo del año 2001, es de 10.682 habitantes.¹ Anexo 1.

Para este proyecto se decidió utilizar la investigación cuantitativa como mecanismo de investigación, con los siguientes resultados:

- **MERCADO TOTAL:** El mercado total serán los habitantes del cantón Gualaceo de la zona urbana en las edades comprendidas entre 10 y 64 años que nos dan un total de 7490 y entre las edades de 20 y 64 años para el Restaurante que nos da un total de 4762 personas. El Mercado total del servicio de hospedaje, tal como se señaló anteriormente, asciende a 196.143 visitantes al cantón Gualaceo.
- **MERCADO OBJETIVO:** Es el conjunto total de personas a quienes se tratará de atacar, es decir del mercado total se consideran los que estarían dispuestos a hacer uso del servicio, considerando los que tienen ingresos medios y medio-altos. Para el Restaurante serán de 1.151 y para el caso del SPA 2.820. Para la hostería el mercado objetivo es de 43.151 personas.
- **MERCADO META:** Dentro de este grupo se encuentran las personas que van a adquirir los servicios que ofrecerá este proyecto, para lo cual se ha considerado captar un 15% del mercado objetivo para el SPA y Restaurante y un 20% del mercado objetivo para la hostería, dando un resultado para el

¹ INEC, Cuadro No. 1, POBLACIÓN POR ÁREA Y SEXO, SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y EDADES SIMPLES.

primer mes de operaciones, en el SPA 423 servicios, en el restaurante, 691 platillos al mes y en la hostería 719 alojamientos al mes.

2.3 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

De acuerdo a los datos proporcionados por el INEC, se determina el tamaño de la muestra, la misma que será utilizada en la investigación de mercado de tal forma que se pueda observar si esta opción de negocio “Hostería Santa Bárbara”, es viable o no, debido a que la hostería proporcionará varios servicios se cree conveniente realizar dos tipos diferentes de encuestas, los datos que se utilizarán serán el número de habitantes de la Zona urbana de Gualaceo, en edades comprendidas entre 10 y 64 años para el caso de la Investigación relacionada con el SPA y entre 20 y 64 años en lo relacionado con el Restaurant.

Para la obtención de la muestra para las encuestas relacionadas con el SPA, se consideró el siguiente cuadro:

CUADRO 2.1. POBLACIÓN URBANA DEL CANTÓN GUALACEO 1

Edad	Población Urbana
De 10 a 14	1341
De 15 a 19	1387
De 20 a 24	920
De 25 a 29	694
De 30 a 34	641
De 35 a 39	621
De 40 a 44	486
De 45 a 49	429
De 50 a 54	406
De 55 a 59	294
De 60 a 64	271
Total	7490

Datos tomados del Cuadro No 1. Población por Área y Sexo según grupos de edad. Censo 2001. INEC

En base a ese total se aplica la fórmula para la obtención de la muestra:

	$(Z)^2 \cdot N \cdot P \cdot Q$		Z =	1.96
	n =		N =	7490
			P =	50%
	$(E)^2 (N - 1) + (Z)^2 \cdot P \cdot Q$		Q =	50%
			E =	5%
	$(1,96)^2 (7490 - 1) + (0,50)^2 (0,50)$			
	n =		n =	365
	$(0,05)^2 (7490 - 1) + (1,96)^2 (0,50)(0,50)$			

Para el estudio de mercado se deberán realizar 365 encuestas relacionadas con información acerca del servicio de SPA.

Para la obtención de la muestra relativa al estudio de mercado con relación al servicio del restaurant se consideró el siguiente cuadro:

CUADRO 2.2. POBLACIÓN URBANA DEL CANTÓN GUALACEO 2

Edad	Población Urbana
De 20 a 24	920
De 25 a 29	694
De 30 a 34	641
De 35 a 39	621
De 40 a 44	486
De 45 a 49	429
De 50 a 54	406
De 55 a 59	294
De 60 a 64	271
Total	4762

Datos tomados del Cuadro No 1. Población por Área y Sexo según grupos de edad. Censo 2001. INEC

Con este universo se aplica la fórmula para la obtención de la muestra:

	$(Z)^2 \cdot N \cdot P \cdot Q$		Z =	1.96
	n = $\frac{(Z)^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{(E)^2 (N - 1) + (Z)^2 \cdot P \cdot Q}$		N =	4672
			P =	50%
			Q =	50%
			E =	5%
	$(1,96)^2 (4672) (0,50) (0,50)$			
	n = $\frac{(1,96)^2 (4672) (0,50) (0,50)}{(0,05)^2 (4672 - 1) + (1,96)^2 (0,50)(0,50)}$		n =	355
	$(0,05)^2 (4672 - 1) + (1,96)^2 (0,50)(0,50)$			

Para el estudio de mercado, se realizarán 355 encuestas con preguntas relacionadas al Restaurant.

Luego de aplicar estas encuestas, se realizará la tabulación de los resultados y se analizará cada pregunta y poder sacar conclusiones que serán útiles en la toma de decisiones de este proyecto.

2.4 CONCLUSIONES RELACIONADAS CON LA INVESTIGACION DE MERCADO

Luego de analizar el negocio y determinar la factibilidad del desarrollo del mismo, se puede concluir que los servicios que ofrecerá la hostería son viables considerando el mercado debido a la demanda que se presenta según la información obtenida en las encuestas realizadas

Según datos del INEC del año 2002 el número de visitantes del cantón Gualaceo es de 196.143 y esa cifra va en aumento cada año, lo cual indica que la demanda de la hostería se iría incrementando cada año.

Cabe recalcar que el nivel de ocupación de la hostería no es constante durante el año, debido a que está determinado por las temporadas altas y bajas. Considerando las temporadas altas los meses de Enero, Febrero y Marzo, por ser época de vacaciones de la Costa, Julio y Agosto época de vacaciones de la Sierra, y Diciembre por ser la época de Navidad.

A más de ello, con la aplicación de las encuestas se obtuvo valiosa información sobre las preferencias de los consumidores, como por ejemplo el tipo de comida preferida resultó ser las parrilladas con un 40% del total, por lo tanto el restaurante de la hostería debería especializarse en esa opción y las razones por la que las personas regresan a un restaurante son la calidad de la comida y la calidad del servicio. El precio que se debe considerar oscila entre los \$5 y \$10 dólares según los resultados de las encuestas.

En cuanto al SPA, el 88% de los encuestados estarían dispuestos a hacer uso de los servicios por lo tanto se refleja claramente la viabilidad de este proyecto. Los servicios más atractivos resultaron ser la piscina y los masajes y los aspectos más importantes a considerar son la higiene, la atención del personal y las instalaciones y equipos. En cuanto a los precios los clientes estarían dispuestos a pagar por el uso de la piscina, el turco y el sauna, entre \$2 y \$4 por cada uno y entre \$10 y \$15 por los servicios de masajes y tratamientos faciales y corporales.

Todos estos datos obtenidos son de gran importancia para la toma de decisiones, pues la información recolectada será de gran ayuda en cuanto a la viabilidad de este proyecto. Anexo 2.

2.5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:

Las empresas que ofrecen el servicio de hospedaje y restaurante actualmente en Gualaceo y determinan la oferta total actual del mercado son los siguientes:

- Hostería “El Peñón del Cuzay”
- Hostal “Los Sauces”
- Hostería “Chorro de ORO”
- Hostal “El Belén”
- Hostal “El Jardín”
- Hostal “Carlos Andrés”
- Gran Hotel Molina
- Hostal Pachacamac

- Hostal Pachacamac #2

Cabe recalcar que solo dos de los hostales está catalogado de primera categoría según la certificación del Ministerio de Turismo mientras que los demás son de segunda y en su gran mayoría de tercera categoría, por lo que Hostería Santa Bárbara contará con todos los requisitos necesarios para llegar a registrarse como una hostería de primera categoría.

Actualmente en Gualaceo no existe una hostería que ofrezca todos los servicios integrados como los que ofrecerá la “Hostería Santa Bárbara”, por lo que no se podría señalar una fuente de competencia directa para el proyecto; no se podría dejar de mencionar eso si como un competidor fuerte a la Hostería UZHUPUD, que aunque no esté ubicada dentro del cantón Gualaceo, por sus servicios sería uno de los competidores sobresalientes.

En cuanto a los servicios que ofrecen las hosterías y hostales en Gualaceo, son buenos en su gran mayoría, pero en cambio sus instalaciones son de segunda y tercera categoría, por lo tanto la hostería Santa Bárbara debe alcanzar un servicio de excelente calidad y también instalaciones de primera categoría para de esa forma desplazar a la competencia y ganar nicho de mercado.

La capacidad de alojamiento existente actualmente en Gualaceo es de 300 personas por día repartidas en las 130 habitaciones de los diferentes hostales y hosterías como lo muestra el CUADRO 2.3 y los precios promedios se encuentran entre 12 y 16 dólares por persona por una noche de alojamiento.

CUADRO 2.3. EMPRESAS DE HOSPEDAJE EN GUALACEO

EMPRESA	UBICACIÓN	HABITACIONES	CATEGORÍA	ATENCIÓN
Hostería "El Peñón del Cuzay"	Km 12 vía a Cuenca (Bullcay)	14	Segunda	Buena
Hostal "Los Sauces"	Manuel Moreno 4-05 y Cuenca (Centro)	14	Primera	Excelente
Hostería "Chorro de Oro"	Vía al Sígsig	6	Segunda	Regular
Hostal "El Belén"	Av. Jaime Roldós 7-39 y 9 de Octubre (Centro)	12	Segunda	Buena
Hostal "El Jardín"	Av. Jaime Roldós y Luis Cordero (Centro)	18	Primera	Excelente
Hostal "Pachacamac"	Luis Ríos Rodríguez 3 - 17	12	Tercera	Regular
Hostal "Carlos Andrés"	Gran Colombia y Antonio Delgado	15	Segunda	Buena
Gran Hotel Molina	Av. Sucre y Los Incas (Sector Sur)	12	Segunda	Buena
Residencial "La Española"	Luis Ríos Rodríguez y Gran Colombia	12	Tercera	Regular
Hostal "Pachacamac #2"	Vía Bullcay "El Carmen"	15	Tercera	Buena

Considerando que la Hostería Santa Bárbara contará también con un restaurante, se debe considerar también como competencia a los restaurantes que actualmente ofrecen servicios similares a los que se brindará, siendo éstos los siguientes:

- Restaurante “Borincuba”
- Restaurante “La Casona de Diego”
- Restaurante “La Campiña”

El Restaurante Borincuba, se especializa en gastronomía Nacional, destacando principalmente la comida Gualaceña y también ofrece un menú de mariscos, sus precios se encuentran en un rango entre \$5 y \$8. “La Casona de Diego”, ofrece comida típica Gualaceña pero en su menú se encuentran también platillos internacionales y los precios promedios son más altos que los otros competidores, oscilan entre \$7 y \$10. Restaurante “La Campiña”, ofrece comida Gualaceña, sus precios oscilan entre los \$5 y \$7 dólares.

Analizando a estos competidores, se puede destacar que el Restaurante de la Hostería Santa Bárbara, tendría gran acogida al no existir demasiados competidores, ni tampoco un restaurante que se especialice en parrilladas, los precios de los platillos estarían dentro del mercado pues estarían en un rango de entre \$5 y \$10 dólares.

2.6. MARKETING MIX

Con el objetivo de producir la respuesta deseada en el mercado meta, la empresa ha decidido combinar de la siguiente manera las herramientas tácticas del marketing controlables conocidas como las “cuatro pes”:

Producto

Precio

Plaza

Promoción

2.6.1 Producto

Nuestra oferta de servicios es brindar calidad de servicios como una hostería de primera, y así diferenciarnos de la competencia, y esto se logrará en base a nuestras instalaciones físicas, personal capacitado y material de comunicación y promoción. “Hostería Santa Bárbara” ofrecerá confort, buen gusto, descanso, relajación, contacto con la naturaleza y convivencia familiar junto a una cultura diferente.

2.6.2 Precio

En la determinación del precio de nuestros servicios se consideró que debido a que nuestra estrategia está enfocada en la diferenciación, para poder lograr ofrecer servicios de calidad, debemos de establecer precios que nos ayuden a cubrir los costos para poder satisfacer las necesidades del turista más exigente, por lo que nuestros clientes meta tendrán el poder adquisitivo suficiente para acceder a nuestros servicios.

Los parámetros que se utilizaron para establecer los precios fueron: los precios de los paquetes que ofrece la competencia, los costos estimados de nuestros servicios y la disposición a pagar de nuestros clientes potenciales.

A continuación se detallan los precios normativos referenciales para los diferentes servicios de la hostería:

Hospedaje: El precio por una noche de alojamiento, por persona será de \$20 dólares lo que incluye un desayuno continental y el derecho de uso de todas las instalaciones de la hostería como son la piscina, sauna y turco.

Restaurante: El precio promedio de cada platillo será de \$6.

Spa: Dentro del servicio del SPA se detallan los siguientes precios, por el uso de la piscina, sauna y turco, el precio considerado es de \$2 por cada uno. En cuanto a los servicios de masajes, aromaterapias, tratamientos faciales y tratamientos corporales, el precio que se ha establecido es de \$12 por cada uno.

2.6.3 Plaza-Canales de distribución

Para distribuir nuestro servicio, se contará principalmente con las agencias de viajes nacionales, para darnos a conocer como lugar turístico, esta será una de nuestras principales herramientas para llegar a nuestros consumidores meta.

También se consideró la posibilidad de participar de las actividades de promoción turística organizadas a nivel nacional, como ferias, exposiciones, conferencias entre otros eventos.

Adicionalmente se publicará una página de Internet de la Hostería, en la cual se detallan los servicios que ofrecerá la Hostería, incluyendo las facilidades necesarias para que puedan realizar las reservaciones por esta vía.

2.6.4 Promoción

Debido a la alta influencia que ejerce la comunicación en las ventas. Es muy importante que se utilicen los medios adecuados para dar a conocer “La Hostería san Bárbara” a sus clientes potenciales.

Para la mezcla promocional, se utilizarán las siguientes, por considerarlas las más óptimas para comunicar nuestros servicios:

Publicidad

Publicidad no pagada

Merchandising visual (folletos y afiches)

Relaciones Públicas

Venta personal

Particularmente los mensajes publicitarios se canalizarán por diferentes medios como la TV y radio locales, a través del periódico, afiches, etc; para que de esta manera la gente se familiarice con los servicios y tengan presente en sus mentes la imagen de la empresa diferenciándola claramente de la competencia.

2.7. OTROS ELEMENTOS DE LA COMERCIALIZACION

2.7.1 MARCA

Con respecto a la marca lo más destacable es el nombre del negocio: “Hostería Santa Bárbara”, pues lo que se va a ofrecer es un servicio. Este nombre servirá para ser identificado fácilmente por la sociedad, de esta manera se asegura que cuando las personas hacen uso de los servicios que se ofrecen tengan plena conciencia de la calidad de los mismos.

2.7.1 SLOGAN

“Un lugar para descansar”, este slogan es importante en cuanto a la imagen de la empresa, debido a que es una representación para que el cliente identifique a la empresa cuando lo escuche o lo vea escrito en algún lugar. Este slogan ha sido seleccionado porque representa lo que la hostería es en sí misma, un lugar de completa tranquilidad y relajación.

2.7.1 LOGOTIPO



CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con el producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se requiere la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional.

Es importante analizar también el tamaño el cual debe justificar el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda.

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

3.1. ANÁLISIS DE LA LOCALIZACIÓN

La Hostería Santa Bárbara estará localizada en el Cantón Gualaceo en la Provincia del Azuay.

De acuerdo a la naturaleza de los servicios que ofrece la hostería, la localización de la misma es de suma importancia, pues si se pretende brindar un ambiente de tranquilidad y relajación de tal forma que los clientes puedan descansar y disfrutar de agradables momentos, el lugar seleccionado es ideal, pues la hostería estará localizada a orillas del majestuoso río Santa Bárbara, que con su hermoso paisaje es atractivo a la vista y refleja un ambiente de total serenidad, aislado totalmente del estrés de la ciudad y el sonido de los vehículos.

A más de ello se puede recalcar que se encontrará muy cerca de un atractivo turístico del cantón como es el antiguo acueducto y el “Hospital Viejo” que se encuentra en proceso de restauración. Por todas estas características se puede decir que la ubicación de la hostería es apropiada y de fácil acceso, lo que hará que los clientes se sientan atraídos por el lugar.

MAPA DE UBICACIÓN DEL CANTÓN GUALACEO DENTRO DE LA PROVINCIA DEL AZUAY



3.2. CAPACIDAD INSTALADA

La hostería tiene una capacidad para atender a 40 personas por día en cuanto al hospedaje, lo que equivale a un total de 1200 personas al mes y 14400 al año. Las habitaciones se encuentran de la siguiente manera:

- 6 habitaciones dobles
- 4 habitaciones triples
- 2 habitaciones para cuatro.
- 4 habitaciones para dos personas.

Considerando según los estudios realizados que el número de visitantes anual es de 8.630 al año, la empresa estaría ocupando el 60% de su capacidad instalada para iniciar sus operaciones, pero como el crecimiento del turismo aumenta cada año los siguientes años se incrementaría hasta ocupar el 100% de la capacidad total.

En lo que tiene con el restaurante, su capacidad será para 70 personas.

Y en cuanto al Spa, en razón de la diversidad de sus instalaciones, es de capacidad variada; el principal atractivo será la piscina con capacidad para 30 personas.

3.3. PROCESOS DE OPERACIÓN

En el sector turístico, la relación cliente - trabajador es constante. En ella se encuentra la mejor razón para fidelizar al cliente. Los criterios de calidad no sólo en el trato, sino en los procesos y en los sistemas, pasan por la actuación de las personas, y en ello se encuentra su razón de ser. Los recursos humanos son los protagonistas de la calidad turística.

Las empresas turísticas deben asegurar la buena, correcta y profesional relación empleado / cliente, siendo más importante que nunca los criterios de alineación de objetivos personales y organizacionales.

Los procesos que se consideran altamente importantes y por lo mismo se deberán de atender con mayor atención y respeto son:

Proceso de Estacionamiento: en el cual el personal deberá dirigir a los clientes hacia el lugar de parqueo para indicarles el lugar correcto para parqueo y dirigirlos hacia la recepción.

Proceso de Entrega de Habitaciones: En este proceso, luego de que los clientes hayan decidido contratar los servicios de hospedaje, la recepcionista entregará las llaves de la habitación e indicará al botones que ayude con el equipaje y los dirija hacia la habitación.

Proceso de Alimentos y Bebidas: En este proceso intervienen los meseros, es decir, cuando los clientes hayan llegado al restaurante, es fundamental la imagen que debe mostrar el personal, la misma que debe ser impecable, empezarán con el saludo y ofrecerles la carta para que puedan escoger los platillos de su preferencia, luego de unos minutos deberán tomar la orden, posteriormente servirles correctamente los

alimentos, estar al pendiente por cualquier cosa que requieran y por último darles la cuenta, despedirse amablemente y agradecer por la preferencia.

Proceso de Limpieza de Habitaciones: estas actividades las realizan la camarera y el personal de mantenimiento. Una vez que los huéspedes hayan desocupado la habitación, inmediatamente la camarera deberá realizar la limpieza correspondiente utilizando los suministros necesarios como desinfectantes, así también deberá proceder a cambiar las sábanas, toallas y dejar la habitación lista para que pueda ser utilizada nuevamente. El personal de mantenimiento deberá estar al pendiente de cualquier arreglo que se requiera en las instalaciones de la hostería.

3.4. ADECUACIONES A LA INFRAESTRUCTURA

La zona en donde se ubicará la Hostería Santa Bárbara cuenta con todos los servicios necesarios, por lo que no será requerida ninguna adecuación significativa a la infraestructura existente

3.5. PROYECTO ARQUITECTÓNICO

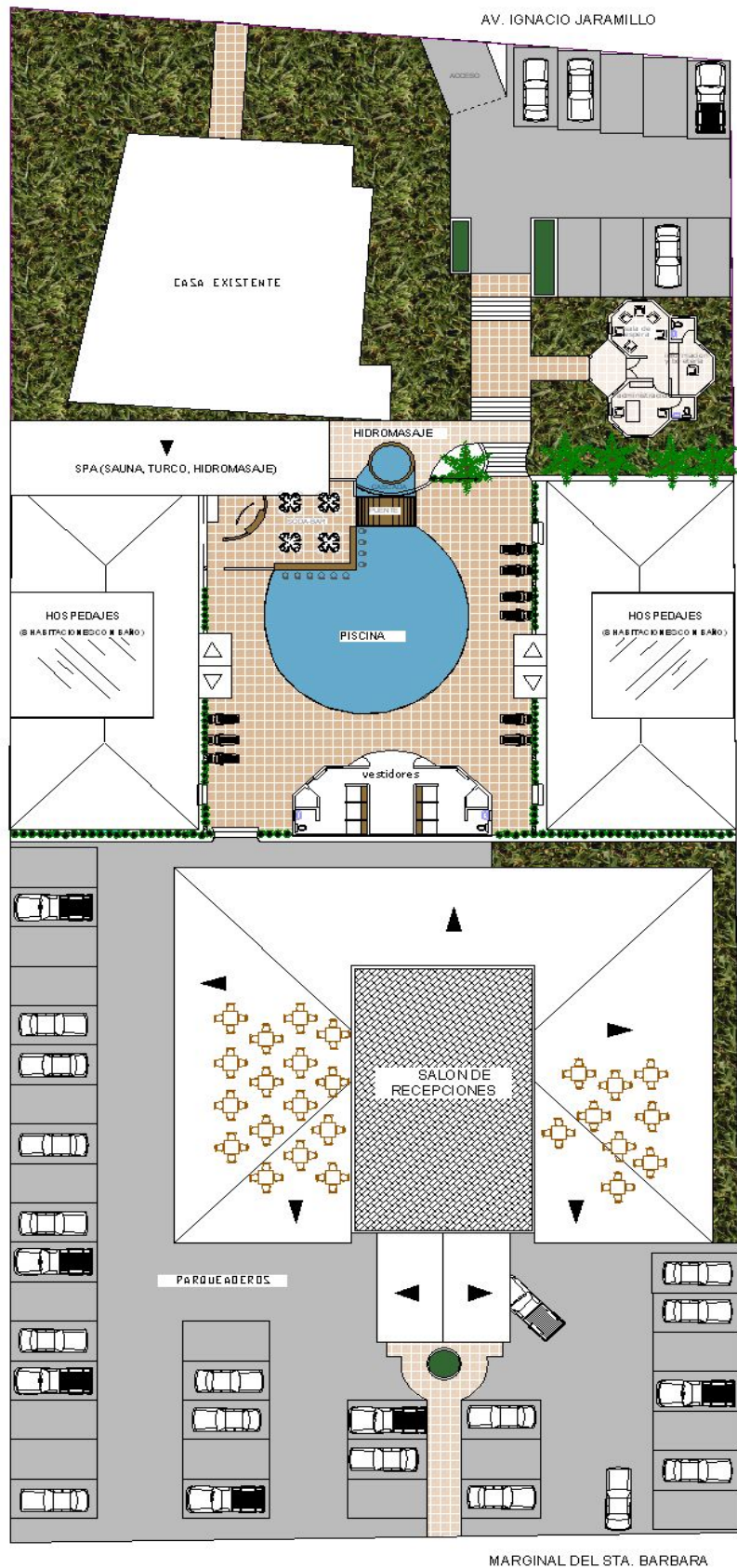
El proyecto Arquitectónico es de elaboración propia, con la valiosa colaboración del Arq. Paúl Rodas U. Y el egresado de arquitectura Paúl Lituma J. tratando de realizar una construcción en la cual todos sus elementos convivan armónicamente y de una manera funcional, teniendo como fin principal el descanso, relajamiento y diversión de los huéspedes.

El proyecto contempla los siguientes espacios:

Habitaciones, Restaurant, Área Administrativa, SPA, y el área de parqueo

Cabe recalcar que dentro del área del SPA, se contempla la piscina, el hidromasaje, turco y sauna.

Dentro del proyecto se han diseñado también espacios necesarios como son los servicios higiénicos, duchas, y una red de camineras para conducir hacia las diferentes áreas, especialmente desde el área de parqueo.



EMPLAZAMIENTO Y PLANTA DE CUBIERTAS

3.6. INFRAESTRUCTURA, EQUIPAMIENTO Y MOBILIDARIO

Para la implementación de la Hostería Santa Bárbara, se requerirá de una infraestructura apropiada para cada uno de los servicios que ofrecerá, es decir las instalaciones se han dividido en las siguientes secciones: el área de las habitaciones, Restaurante y el SPA, así como la infraestructura complementaria como son el área administrativa y el área de parqueo. A continuación se detallarán los recursos e infraestructura de cada una de las áreas mencionadas:

HOSPEDAJE: para el área de hospedaje la infraestructura requerida es de 16 habitaciones con un área total de 440 m². Anexo 9, más el menaje necesario para ofrecer un servicio de calidad.

Dentro del menaje se contemplan las camas de 2 plazas y de 1 plaza y media, colchones, veladores, armarios, sillas, radios, refrigeradores, televisores, sábanas, cobijas, toallas y almohadas como lo muestra el siguiente cuadro que se complementa con el Anexo 3.

CUADRO 3.1 INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO HOSPEDAJE

HOSPEDAJE			
	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
INFRAESTRUCTURA			
16 Habitaciones 440m2.	300,00	440	132.000,00
MENAJE			
Cama 2 plazas	200,00	12	2.400,00
Cama 1 1/2 plazas	150,00	16	2.400,00
Colchones 2 plazas	150,00	12	1.800,00
Colchones de 1 1/2 plazas	130,00	16	2.080,00
Veladores	54,00	40	2.160,00
Armarios	182,00	16	2.912,00
Televisores	200,00	16	3.200,00
Sillas	15,00	16	240,00
Mini refrigeradores	283,00	4	1.132,00
Sábanas (juegos)	35,00	60	2.100,00
Toallas	15,00	60	900,00
Cobijas	25,00	32	800,00
Almohadas	15,00	60	900,00
TOTAL			155.024,00

RESTAURANTE: el restaurante tendrá una infraestructura con un área total de 190m² Anexo 9, y requerirá del equipamiento y menaje necesarios como lo detalla el siguiente cuadro:

CUADRO 3.2. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO RESTAURANTE

RESTAURANTE			
	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
INFRAESTRUCTURA			
Restaurante 190m2	300,00	190	57.000,00
EQUIPAMIENTO			
Mesas	100,00	15	1.500,00
Sillas	15,00	70	1.050,00
Refrigeradora	1.000,00	1	1.000,00
Horno	300,00	1	300,00
Microondas	150,00	2	300,00
Cocina	400,00	1	400,00
Licuadaora	150,00	1	150,00
MENAJE			
Vajillas			1.000,00
Utensilios de cocina			3.000,00
Manteles y delantales			200,00
TOTAL			65.900,00

VISTA LATERAL DEL RESTAURANTE



SPA:Para el SPA, se requerirá la infraestructura adecuada que proyecte un ambiente de completa relajación, contará con el área de la piscina, turco, sauna, hidromasaje, vestidores, servicios higiénicos y a más de ello todo el equipamiento de última tecnología para brindar un excelente servicio logrando satisfacer a los clientes..

Para la implementación del Spa se requerirá de equipamiento como muestra el cuadro 3.3

CUADRO 3.3. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO SPA

SPA			
	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
INFRAESTRUCTURA			
Vestidores, duchas, sshh	300,00	48	14.400,00
Piscina e hidromasaje		120	35.000,00
SPA, turco, sauna, duchas, sshh		82	32.000,00
EQUIPAMIENTO			
Camilla	200,00	1	200,00
Sillas	25,00	4	100,00
Mesas	70,00	2	140,00
Vapozono	1.000,00	1	1.000,00
Lámpara lupa con pedestal	800,00	1	800,00
Manta eléctrica	400,00	1	400,00
MENAJE			
Toallas	15,00	20	300,00
Batas	25,00	20	500,00
TOTAL			84.840,00

SPA



INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO COMPLEMENTARIO

Como complemento para los servicios que se ofrecerá, se ha considerado el área administrativa que tendrá un espacio de 44m^2 , más todo el equipamiento y mobiliario que requerirá ese espacio, así como también es importante mencionar el área de parqueo y camineras que son indispensables para la comodidad de los clientes.

Otro recurso complementario es el Vehículo, el mismo que servirá para transportar a los clientes de tal forma que tengan facilidad para trasladarse a cualquier lugar que deseen.

**CUADRO 3.4. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO
COMPLEMENTARIOS**

COMPLEMENTARIOS			
	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
INFRAESTRUCTURA			
Local para administración	300,00	44	13.200,00
Parqueaderos y camineras	20,00	1630	32.600,00
EQUIPAMIENTO			
Escritorios	150,00	2	300,00
Sillas de recepción	34,00	2	68,00
Sillas de gerencia	34,00	2	68,00
Sillones	100,00	6	600,00
Archivadores	143,00	2	286,00
Mesa de centro	50,00	1	50,00
Computadoras	435,00	2	870,00
Telefax	138,00	1	138,00
Impresora	220,00	1	220,00
Caja registradora	1.000,00	1	1.000,00
Teléfonos	23,00	5	115,00
VEHICULO	20.000,00	1	20.000,00
TOTAL			69.515,00

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN

4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

4.1.1. NOMBRE DEL PROYECTO:

Proyecto: HOSTERÍA

Empresa: Inversiones “Santa Bárbara”

Respuesta orientada a la necesidad: venta de servicios.

Los servicios a prestar serán de restaurant, hospedaje y SPA, para los turistas nacionales y extranjeros y los habitantes del cantón Gualaceo que requieran de estos servicios.

4.1.2. TIPO DE PROYECTO:

El proyecto de la Hostería “Santa Bárbara” es de tipo privado, de servicios y de operación continua. El objetivo principal es la obtención de utilidades, la prestación de servicios y su operación se mantendrá durante todo el período económico de forma continua.

4.1.3. INICIO DE OPERACIONES:

La empresa Hostería Santa Bárbara, luego de determinar todos los factores necesarios para su incursión en el mercado, iniciará sus operaciones a partir del 1 de Enero del 2012.

4.1.4. DURACIÓN DEL PROYECTO:

La duración del proyecto se estima en 8 años y dos meses considerando lo siguiente:

CUADRO 4.1. DURACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN DEL PROYECTO		
	FASES	DURACIÓN
PREINVERSIÓN	Idea	1 semana
	Formulación del proyecto	2 meses
	Evaluación	3 semanas
INVERSIÓN	Inversión	8 meses
	Operación	7 años
	Evaluación	3 meses
TOTAL		8 Años 2 meses

4.1.5. INVERSIONES TOTALES DEL PROYECTO:

El monto total del proyecto es de \$632.799,71 considerando todo lo necesario para iniciar sus operaciones.

4.1.6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

Para financiar el presente proyecto el 38% será cubierto por los cinco socios, considerando que cada uno aporta con \$48.000 y el 62% de la inversión total que equivale a \$392.799,71 se cubrirá con un préstamo de la Corporación Financiera Nacional.

4.2. CLASIFICACIÓN AMBIENTAL:

Este proyecto no generará un impacto ambiental negativo, debido a que no habrá emanación de químicos ni sustancias tóxicas.

4.3. MARCO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

4.3.1. CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA:

Para este proyecto se ha creído conveniente la conformación de una compañía de responsabilidad limitada, integrada por cinco socios cuyo nombre tentativo es “Hostería Santa Bárbara Cía. Ltda”.

La decisión de constituir una compañía de responsabilidad limitada se debe a las siguientes razones:

- Los socios solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva.
- El hecho de ser una sociedad cerrada, para pequeñas y medianas empresas, pudiendo constituirlo incluso con un capital inicial es de \$400.
- El poder transformarse en otro tipo de compañía si el número de socios excediera de 15.
- Los socios podrán participar con otras compañías de capitales y mixtas.
- Se negociarán las participaciones solo con el consentimiento unánime de todos los socios.

4.3.2. TRÁMITES Y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

Para la conformación de este negocio es necesario especificar los trámites que se requieren para legalizarlo.

a) Emisión del Registro Único de Contribuyentes RUC

Por ley se establece que toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad económica está obligada a registrarse, por una sola vez, en el Servicio de Renta Internas, SRI. Debe solicitarse en los 30 días hábiles después de iniciadas las actividades económicas. Una vez obtenido el RUC, es necesario solicitar una imprenta autorizada para la emisión de comprobantes de ventas.

b) Licencia única anual de funcionamiento.

El Ministerio de Turismo transfiere esta facultad a los Municipios del País, por lo mismo habrá que tramitar la licencia única anual de funcionamiento, la que

permitirá, entre otras cosas, acceder a los beneficios tributarios que contempla la ley de turismo.

Para el ejercicio de actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas y de calidad vigentes.

El Ministerio de Turismo establecerá privativamente las categorías oficiales para cada actividad vinculada al turismo. Estas categorías deberán sujetarse a las normas de uso internacional. Para este efecto, expedirá las normas técnicas y de calidad generales para cada actividad vinculada con el turismo, y las específicas de cada categoría.

Todo establecimiento turístico deberá cumplir con lo establecido en la ley de turismo vigente, su reglamento general de aplicación y el instructivo que antecede para obtener el registro correspondiente.

c) Afiliación a la Cámara de Comercio y/o de Turismo

Se requieren también los trámites necesarios para que se faculte a la empresa ejercer ciertas actividades comerciales, productivas o de servicio, con determinadas especificaciones, con lo que podrá inscribirse en el gremio que le respalde.

d) Certificado de seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.

Una vez realizada la inspección, todos aquellos negocios en los cuales se congregate un número considerable de personas, como son: centros comerciales, restaurantes, hoteles, entre otros. Deben cumplir con todos los requisitos que el Cuerpo de Bomberos exige para que se pueda brindar una correcta seguridad a los consumidores o clientes que acudan al establecimiento.

e) Permisos municipales para la construcción

La dirección de planeamiento urbano del gobierno municipal, será la autoridad competente, para otorgar los permisos de construcción respectivos, y también, podrá

conceder una exención a la obligatoriedad de realizar los estudios de impactos ambientales, pues, todas las obras, proyectos o actividades que sean predecibles y que no causen un impacto ambiental significativo podrán tramitar un informe de no afección al medio.

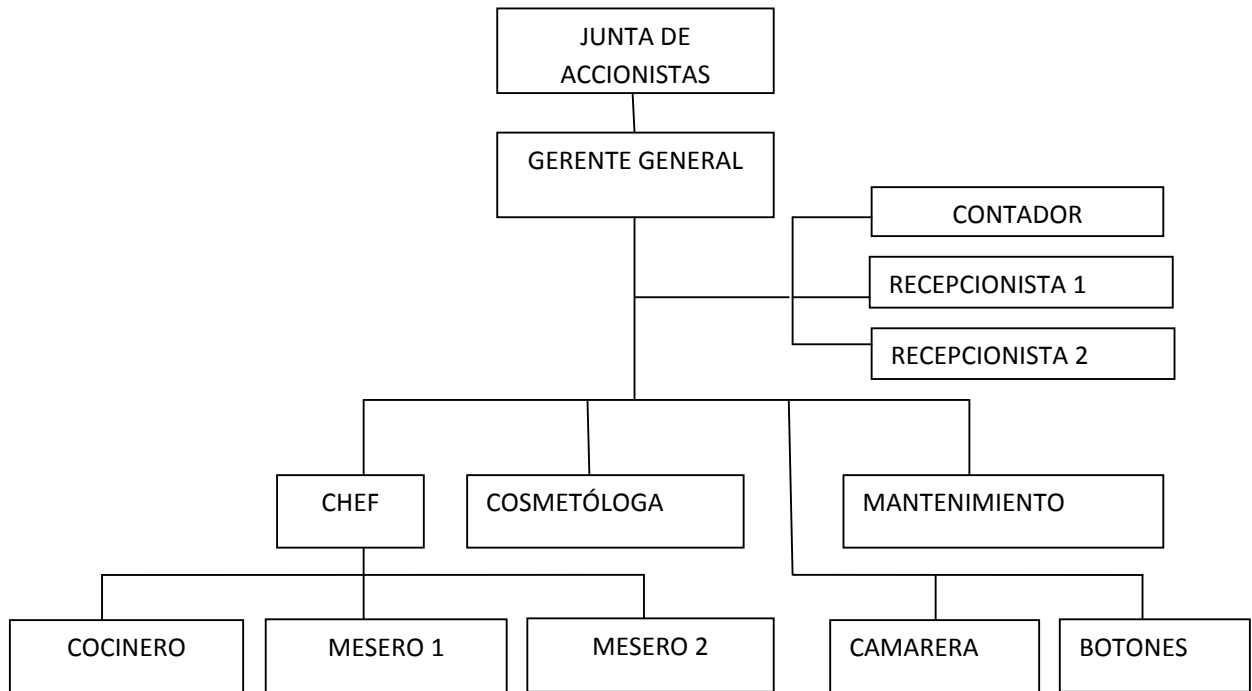
4.3.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La característica principal de esta empresa es de ser pequeña en el orden organizativo, y por ende contará con pocos empleados, razón por la cual algunos puestos en el organigrama son multifuncionales, es decir una sola persona los ejerce.

Para diseñar una estructura organizacional se debe procurar elaborar un organigrama de jerarquización vertical simple, para mostrar cómo se establecerán los puestos y jerarquías dentro de la empresa.

Hostería Santa Bárbara en su estructura organizacional mantendrá cuatro niveles, los cuales se expondrán en orden jerárquico:

1. Nivel Directivo, consta de la Junta de accionistas.
2. Nivel Gerencial, está representado por el administrador.
 - a. Apoyo a la gerencia, en la cual se halla el contador y recepcionistas.
3. Nivel Operativo, representado por el chef, cosmetóloga mantenimiento, cocineros, meseros, guardia, camarera, y botones.



CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

En el presente capítulo se enfoca hacia la cantidad de dinero necesario, la fuente de financiamiento, los ingresos y egresos para llegar a obtener respuestas a cerca de la rentabilidad del proyecto

5.1. ANÁLISIS DE LAS INVERSIONES

Se realiza un análisis de las inversiones para determinar el dinero que será necesario para la ejecución del proyecto, para lo cual se ha dividido a la inversión total en tres tipos de inversiones: fija, diferida y el capital de trabajo lo cual da un total de \$632.799,71 como lo indica el siguiente cuadro:

CUADRO 5.1. INVERSIÓN TOTAL

INVERSIÓN TOTAL	
INVERSIÓN FIJA	622.671,00
INVERSIÓN DIFERIDA	3.500,00
INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO	6.628,71
TOTAL	632.799,71

5.1.1. INVERSIÓN FIJA

El total de la inversión fija equivale a la suma de todos los activos fijos tangibles que son necesarios para el proceso productivo como maquinarias y equipos, muebles, vehículos, etc. Lo cual da un total de \$ 622.671. Anexo 3.

5.1.2. INVERSIÓN DIFERIDA

La inversión diferida se considera bajo el concepto de bienes intangibles que serán adquiridos al iniciar las operaciones pero serán útiles después para el desarrollo de las actividades, para ello se ha considerado lo siguiente:

CUADRO 5.2. INVERSIÓN DIFERIDA

INVERSIÓN DIFERIDA	
Gastos de Constitución	2.000,00
Software	1.500,00
INVERSIÓN DIFERIDA TOTAL	3.500,00

5.1.3. INVERSIÓN INICIAL DE CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se determina considerando todo lo necesario para el primer día que se va a trabajar para obtener el primer ingreso por concepto de ventas. En este caso se consideró lo necesario para 1 mes de operaciones de tal forma que se puedan brindar los servicios en los que la hostería se va a especializar.

CUADRO 5.3. INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	VALOR
Sueldos del primer mes	3.912,00
Suministros de oficina	50,00
Servicios Básicos	300,00
Suministros de limpieza	140,00
Insumos para el SPA	300,00
Combustible	200,00
Insumos para el Restaurante	1.726,71
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	6.628,71

5.2. ANÁLISIS DE FINANCIAMIENTO

El monto total de la inversión será financiado con el aporte de los socios y con un préstamo otorgado por la Corporación Financiera Nacional de la siguiente forma:

CUADRO 5.4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO		
TOTAL DE LA INVERSIÓN		632.799,71
Aporte Socio 1	48.000,00	
Aporte Socio 2	48.000,00	
Aporte Socio 3	48.000,00	
Aporte Socio 4	48.000,00	
Aporte Socio 5	48.000,00	
Financiamiento CFN	392.799,71	
Total de Financiamiento	632.799,71	

Este cuadro indica que el 38% del monto total será cubierto por los cinco socios, con un aporte de \$48.000,00 cada uno y el 62% de la inversión será cubierto con un préstamo otorgado por la CFN, a un plazo de 5 años con una tasa del 11% anual. Anexos 4 y 5.

5.3. ANÁLISIS DE INGRESOS

La hostería Santa Bárbara, obtendrá ingresos por la venta de los tres tipos de servicios que ofrecerá como son el hospedaje, SPA y Restaurante, considerando que para cada uno se determinó diferentes tipos de demandas los ingresos totales son los siguientes:

CUADRO 5.5. INGRESOS TOTALES

INGRESOS TOTALES		
	MENSUAL	ANUAL
HOSTERIA	16.383,82	172.605,84
SPA	5.076,49	60.917,90
RESTAURANTE	4.144,11	49.729,27
TOTAL MENSUAL	25.604,42	283.253,01

Los ingresos de la Hostería, se calcularon a un precio de venta de \$20 por persona; para los servicios del SPA se consideró a un precio de \$12 por persona y del Restaurante se calculó a un precio de \$6 por la venta de cada platillo como lo describe el Anexo 6.

Durante el primer año la empresa pretende obtener un total de ingresos de \$283.253,01; incrementándose ese valor para los siguientes tres años en un 10% por

el aumento del flujo turístico y para los siguientes tres años un crecimiento del 5% como lo muestra el estado de pérdidas y ganancias.

5.4. ANÁLISIS DE COSOS Y GASTOS

Para analizar los costos y gastos que genera el proyecto, se ha clasificado a los costos en fijos y variables; considerando dentro de los costos fijos el costo de producción, los gastos administrativos, financieros y gastos de ventas. Mientras que dentro de los costos variables se ha considerado los insumos que se utilizarán en la preparación de platillos a un costo de \$2,5 por cada plato.

5.4.1. COSTO DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción son todos aquellos valores que intervienen directamente en la generación del servicio es decir están dentro del proceso de producción como lo muestra el siguiente cuadro:

El valor de los sueldos, está fundamentado en el anexo 8.

CUADRO 5.6. COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN		
Sueldos	3.278,05	39.336,62
Insumos para el SPA	300,00	3.600,00
Combustible	400,00	4.800,00
Suministros de oficina	50,00	600,00
Servicios Básicos	250,00	3.000,00
Suministros de limpieza	140,00	1.680,00
TOTAL	4.418,05	53.016,62

Se deben considerar también los costos variables de producción, que están representados por el costo de los insumos para preparar cada platillo, considerando a un valor de \$2,50 por cada plato.

CUADRO 5.7. COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN

COSTOS VARIABLES			
Rubro	Valor x platillo	1 Mes	AÑO 1
Insumos para el Restaurante	2,50	1.726,71	20720,531
Insumos para los desayunos	2,50	1.797,98	21575,73
TOTAL			42296,261

5.4.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Para calcular este rubro se ha considerado los sueldos del Gerente, Contador y Recepcionista 1 y 2, Anexo 8; pago de servicios básicos y la depreciación total de los activos fijos.

CUADRO 5.8. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Rubro	Costo mensual	Año 1
Servicios Básicos	100,00	1.200,00
Sueldos Administrativos	1.884,48	22.613,81
Depreciación de Activos	1.490,94	17.891,28
TOTAL	3.475,42	41.705,09

5.4.3. GASTOS DE VENTAS

Para determinar este valor se ha considerado los gastos de publicidad y un valor de suministros y materiales como lo muestra el siguiente cuadro:

CUADRO 5.9. GASTOS DE VENTAS

GASTOS DE VENTAS		
Rubro	Costo mensual	Año 1
Gastos de publicidad	200,00	2.400,00
Materiales y suministros	50,00	600,00
TOTAL	250,00	3.000,00

5.4.4. GASTOS FINANCIEROS

Para este rubro se consideran el valor de los intereses que se deberán pagar por el préstamo realizado en la Corporación Financiera Nacional, los valores se detallan en el siguiente cuadro y en el anexo 5.

CUADRO 5.10. GASTOS FINANCIEROS

GASTOS FINANCIEROS		
Rubro	Costo mensual	Año 1
INTERESES	3.600,66	40.126,19
TOTAL	3.600,66	40.126,19

Con esta información de los gastos y costos se plantea una proyección para 7 años como lo muestra el Anexo 7.

5.5. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

5.5.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Para la elaboración de este estado, se han considerado las ventas, costos y gastos calculados anteriormente en el análisis de ingresos y egresos de tal forma que se pueda llegar a conocer la utilidad neta así como los valores correspondientes a impuestos; es decir, la finalidad de este estado es llegar a conocer los rendimientos generados por la actividad de la empresa.

Como lo mostrará el siguiente cuadro, a pesar de tener un costo muy alto la deuda, las utilidades se van incrementando cada año a lo largo de la proyección de los 7 años que se ha planteado.

CUADRO 5.11. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7
VENTAS	283.253,01	311.578,31	342.736,15	377.009,76	395.860,25	415.653,26	436.435,92
-Costo de Operación	95.312,89	99.542,51	104.195,10	109.312,95	112.127,76	115.083,32	118.186,66
=Utilidad Bruta	187.940,13	212.035,80	238.541,05	267.696,81	283.732,48	300.569,94	318.249,27
- Gastos de Administración	23.813,81	23.813,81	23.813,81	23.813,81	23.813,81	23.813,81	23.813,81
- Gastos de Ventas	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
- Depreciación	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63
+Venta de Activos	0,00	0,00	500,00	0,00	12.000,00	0,00	0,00
- Valor en libros	0,00	0,00	0,7700	0,00	0,00	0,00	0,00
UAI	146.777,69	170.873,37	197.878,61	226.534,37	254.570,05	259.407,50	277.086,83
- Intereses	40.126,19	32.910,10	24.858,97	15.876,18	5.853,90	0,00	0,00
UAI	106.651,50	137.963,27	173.019,64	210.658,20	248.716,14	259.407,50	277.086,83
-15% Trabajadores	15.997,73	20.694,49	25.952,95	31.598,73	37.307,42	38.911,13	41.563,02
- 25% Impuestos	26.662,88	34.490,82	43.254,91	52.664,55	62.179,04	64.851,88	69.271,71
=Utilidad Neta	63.990,90	82.777,96	103.811,78	126.394,92	149.229,69	155.644,50	166.252,10

5.5.2. PRESUPUESTO DE CAJA

El presupuesto de caja es una herramienta utilizada para determinar los flujos de caja de la empresa, es decir los ingresos y egresos que ésta generará. A la vez, este presupuesto es útil para mantener a la empresa alerta en caso de existir un déficit para cubrirlo mediante algún préstamo u otra fuente de financiamiento o de lo contrario si se da un excedente se tomen las decisiones correctas acerca de cómo invertirlo.

De acuerdo a lo que mostrará el siguiente cuadro, los resultados son positivos desde el año 1 pues se observan claramente excedentes de caja lo que indica que la empresa generará fondos y en ningún año requerirá de otro tipo de préstamos pues tiene gran capacidad de generación de fondos. Es importante recalcar que con esta herramienta se puede observar que la inversión se recuperaría por completo en el año 6, lo que confirma una vez más la factibilidad de este proyecto.

CUADRO 5.12. PRESUPUESTO DE CAJA

	0	1	2	3	4	5	6	7
VENTAS		283.253,01	311.578,31	342.736,15	377.009,76	395.860,25	415.653,26	436.435,92
-Costo de Operación		95.312,89	99.542,51	104.195,10	109.312,95	112.127,76	115.083,32	118.186,66
=Utilidad neta		187.940,13	212.035,80	238.541,05	267.696,81	283.732,48	300.569,94	318.249,27
-Gastos de Administración		23.813,81	23.813,81	23.813,81	23.813,81	23.813,81	23.813,81	23.813,81
-Gastos de ventas		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
-Depreciación		14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63
+Venta de Activos		0,00	0,00	500,00	0,00	12.000,00	0,00	0,00
- Valor en Libros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UAI		146.777,69	170.873,37	197.878,61	226.534,37	254.570,05	259.407,50	277.086,83
-Intereses		40.126,19	32.910,10	24.858,97	15.876,18	5.853,90	0,00	0,00
UAI		106.651,50	137.963,27	173.019,64	210.658,20	248.716,14	259.407,50	277.086,83
-15% Trabajadores		15.997,73	20.694,49	25.952,95	31.598,73	37.307,42	38.911,13	41.563,02
-25% Impuestos		26.662,88	34.490,82	43.254,91	52.664,55	62.179,04	64.851,88	69.271,71
=Utilidad neta		63.990,90	82.777,96	103.811,78	126.394,92	149.229,69	155.644,50	166.252,10
+Intereses (I-t)		25.580,45	20.980,19	15.847,59	10.121,06	3.731,86	0,00	0,00
+Depreciación		14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63
=Flujo de Caja generado x op.		103.919,98	118.106,78	134.008,01	150.864,61	167.310,18	169.993,13	180.600,73
-Capital de trabajo	-6.628,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-Inversión Inicial	-632.799,71	0,00	0,00	2.343,00	0,00	20.000,00	0,00	0,00
C.G.O	-639.428,42	103.919,98	118.106,78	131.665,01	150.864,61	147.310,18	169.993,13	180.600,73
-Intereses		-25.580,45	-20.980,19	-15.847,59	-10.121,06	-3.731,86	0,00	0,00
-Deuda	392.799,71	-62.358,82	-69.574,91	-77.626,04	-86.608,83	-96.631,11	0,00	0,00
=FC libre de la Deuda		15.980,71	27.551,68	38.191,37	54.134,72	46.947,21	169.993,13	180.600,73
Recuperación de la Inversión		63.990,90	146.768,86	250.580,64	376.975,56	526.205,25	681.849,75	848.101,85

5.5.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se ha calculado con la utilización de la siguiente fórmula:

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\% \text{ MARGEN DE CONTRIBUCIÓN}}$$

Para lo cual se debe calcular primero el % de Margen de Contribución de la siguiente forma:

$$\% \text{ MARGEN DE CONTRIBUCIÓN} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}$$

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$\% \text{ MARGEN DE CONTRIBUCIÓN} = \frac{283.253,01 - 42.296,26}{283.253,01}$$

$$\% \text{ MARGEN DE CONTRIBUCIÓN} = 85\%$$

Con ese valor se aplica la fórmula del punto de Equilibrio:

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{134.305,25}{0,85}$$

El punto de equilibrio es igual a \$157.880,48

5.5.4. EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD: VAN Y TIR

El Valor Actual Neto de este proyecto es de \$19.844,26 lo que equivale a la diferencia entre el valor presente de los futuros ingresos y el desembolso inicial de la inversión, para lo cual se considera también el costo de oportunidad promedio entre el costo del préstamo y la tasa de rendimiento esperada. Desde el punto de vista de este indicador financiero el negocio en sí, debería ser aceptado, pues este representa la riqueza que tiene el nuevo proyecto en el momento cero.

Es decir si hoy invertimos \$632.799,71 el proyecto aumentará el valor de la empresa en \$19.844,26.

El Costo de Oportunidad del proyecto es un promedio entre el costo del crédito que es del 11% y la tasa mínima de rendimiento aceptada por el inversionista que es del 10%, para este cálculo se realiza un promedio ponderado, tomando en cuenta los porcentajes correspondientes al préstamo y al aporte de los socios (68% y 32% respectivamente).

Siendo:

$$68\% * 11\% = 6,83\%$$

$$32\% * 8\% = \underline{3,79\%}$$

$$10,62\%$$

Es decir el costo de oportunidad es de 10,62% para efectos de cálculos.

$$\begin{aligned} \text{VAN} = & -639.428,42 + \frac{103.919,98}{(1 + 0,101)} + \frac{118.106,78}{(1 + 0,101)^2} + \frac{131.665,01}{(1 + 0,101)^3} \\ & + \frac{150.864,61}{(1 + 0,101)^4} + \frac{147.310,18}{(1 + 0,101)^5} + \frac{169.993,13}{(1 + 0,101)^6} + \frac{180.600,73}{(1 + 0,101)^7} \end{aligned}$$

$$\text{VAN} = \$19.844,26$$

TIR: La Tasa Interna de Retorno o TIR es del 11,5%, esta tasa es la que descuenta el valor de los futuros ingresos igualándolos con el desembolso inicial, de tal forma que el VAN se haga cero. Este índice financiero determina el rendimiento en términos relativos indicando el porcentaje de rentabilidad por cada dólar invertido, al ser la TIR mayor al costo de oportunidad el proyecto debería ser aceptado bajo este criterio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.

1. Gualaceo es sin lugar a dudas uno de los principales destinos turísticos de la provincia y región, por su entorno natural, su clima y su gastronomía.
2. El mercado de servicios al momento presenta una gran oportunidad para iniciar una inversión ya que existe una alta demanda insatisfecha.
3. El servicio de hospedaje es altamente requerido y el servicio de alimentación tiene una calificación entre buena y regular al momento en este sector; los servicios de Spa, al momento no existen en Gualaceo.
4. La investigación de mercado realizada para los tres productos principales del proyecto confirman la conveniencia de emprender en este proyecto.
5. En particular los servicios de restaurante y piscina y Spa, tienen un alto componente de demanda local, condición que permitirá obtener los ingresos necesarios hasta la consolidación del proyecto.
6. Las instalaciones de la hostería serán diseñadas para parejas y familias de 2 a 5 miembros.
7. El crecimiento de la oferta es mucho menor que el crecimiento de la demanda para el servicio de hospedaje y alimentación.
- 8.- El análisis económico, confirma la conveniencia de emprender en el proyecto.
- 9.- El impacto social de la Hostería será favorable al desarrollo socio-económico de Gualaceo.

Recomendaciones:

1. Se debe aprovechar la oportunidad que existe en el mercado de servicios de hospedaje y alimentación en Gualaceo, ya que existe una actual demanda insatisfecha alta y que ofrece una singular oportunidad.
2. Se deberá cuidar de todos los detalles en la construcción de las instalaciones y en sus acabados para ofrecer un producto de muy alta calidad y generar una diferenciación en el servicio, pensando siempre en la satisfacción del cliente.
3. El personal que sea contratado para poner en marcha la operación del proyecto deberá ser seleccionado y luego capacitado en valores y en el compromiso de procurar la excelencia en la atención al cliente.
4. La capacidad de las instalaciones deberá ser la determinada en el estudio de mercado es decir 16 habitaciones, un restaurante para 70 personas y una piscina para 30 personas.
5. El proyecto podría ser financiado con los recursos de los emprendedores y aprovechando las líneas de crédito que la Corporación Financiera Nacional a 5 años.
6. No se debe descuidar en ningún momento la publicidad, la calidad en el servicio y en las instalaciones ya que es altamente sensible a la variación de la demanda.

GLOSARIO

“Proyecto: es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único.

Competencia: es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado.

Factibilidad: significa que puede ser hecho, que es posible llevarlo a cabo o que es realizable en la realidad y se espera que su resultado sea exitoso o satisfaga las necesidades.

Precio: valor monetario asignado a un bien o servicio.

Costo: se denomina coste o costo al montante económico que representa la fabricación de cualquier componente o producto, o la prestación de cualquier servicio.

Rentabilidad: se refiere, a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Entorno: es el área que rodea a la empresa en el que desarrolla su actividad.

Mercado: es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores.

Estudio de mercado: consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.

Segmentación de mercado: es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes.”²

² www.wikipedia.com

BIBLIOGRAFÍA

SANIN ANGEL, Héctor, Manual de administración de proyectos de desarrollo local, IULA . CELCADEL, Quito – Ecuador.

MUÑOZ, Mario, Elaboración y formulación de proyectos, Universidad Central de Quito, Quito- Ecuador.

JUAN A. TRESPALACIOS GUTIÉRREZ, RODOLFO VÁZQUEZ Y LAURENTINO BELLO, Investigación de Mercados, THOMSON, España.

LARREA MANTILLA, Raúl, Planificación y formulación de proyectos, Ministerio de relaciones exteriores, Quito, 1998, 205 Páginas.

REGLAMENTO GENERAL DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS, Decreto ejecutivo 3400, Registro Oficial 726.

[http: //www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

[http: //www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

[http: ///www.eltiempo.com.ec](http://www.eltiempo.com.ec)

[http: ///www.economía-excel.com](http://www.economía-excel.com)

[http: ///www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec).

[http: ///www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

<http://www.gualaceo.gov.ec/#>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

I. Municipalidad de Gualaceo.

Ministerio de Turismo

Corporación Financiera Nacional (CFN)

ANEXOS

ANEXO 1

CUADRO N. - 1 POBLACION POR AREA Y SEXO, SEGUN GRUPOS DE EDAD Y EDADES SIMPLES

GRUPOS DE EDAD Y EDES SIMPES	TOTAL			URBANA			RURAL		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
CANTON: GUALACEO									
TOTAL	38,587	17,158	21,429	10,682	4,752	5,930	27,905	12,406	15,499
MENORES DE 1 AÑO	872	446	426	205	105	100	667	341	326
1 A 4 AÑOS	4,150	2,067	2,083	956	484	472	3,194	1,583	1,611
1 AÑO	955	470	485	239	120	119	716	350	366
2 AÑOS	1,046	550	496	239	130	109	807	420	387
3 AÑOS	1,084	512	572	249	120	129	835	392	443
4 AÑOS	1,065	535	530	229	114	115	836	421	415
5 A 9 AÑOS	5,329	2,629	2,700	1,232	598	634	4,097	2,031	2,066
5 AÑOS	988	484	504	216	111	105	772	373	399
6 AÑOS	1,087	540	547	239	109	130	848	431	417
7 AÑOS	1,079	540	539	257	124	133	822	416	406
8 AÑOS	1,110	546	564	267	132	135	843	414	429
9 AÑOS	1,065	519	546	253	122	131	812	397	415
10 A 14 AÑOS	5,317	2,670	2,647	1,341	640	701	3,976	2,030	1,946
10 AÑOS	1,162	553	609	274	133	141	888	420	468
11 AÑOS	1,004	525	479	256	124	132	748	401	347
12 AÑOS	1,083	560	523	269	126	143	814	434	380
13 AÑOS	1,096	548	548	286	136	150	810	412	398
14 AÑOS	972	484	488	256	121	135	716	363	353
15 A 19 AÑOS	4,440	2,042	2,398	1,387	629	758	3,053	1,413	1,640
15 AÑOS	1,037	488	549	335	152	183	702	336	366
16 AÑOS	966	488	478	269	132	137	697	356	341
17 AÑOS	841	398	443	277	141	136	564	257	307
18 AÑOS	894	379	515	281	106	175	613	273	340
19 AÑOS	702	289	413	225	98	127	477	191	286
20 A 24 AÑOS	2,806	1,094	1,712	920	378	542	1,886	716	1,170
20 AÑOS	701	274	427	234	88	146	467	186	281
21 AÑOS	565	240	325	182	85	97	383	155	228
22 AÑOS	585	236	349	198	85	113	387	151	236
23 AÑOS	493	192	301	151	66	85	342	126	216
24 AÑOS	462	152	310	155	54	101	307	98	209
25 A 29 AÑOS	2,048	724	1,324	694	285	409	1,354	439	915
25 AÑOS	478	165	313	162	67	95	316	98	218
26 AÑOS	373	133	240	116	47	69	257	86	171
27 AÑOS	399	139	260	127	53	84	262	86	176
28 AÑOS	434	155	279	148	66	82	286	89	197
29 AÑOS	364	132	232	131	52	79	233	80	153
30 A 34 AÑOS	1,836	686	1,150	641	248	393	1,195	438	757
30 AÑOS	484	178	306	160	61	99	324	117	207
31 AÑOS	312	124	188	98	34	64	214	90	124
32 AÑOS	351	121	230	129	51	78	222	70	152
33 AÑOS	375	137	238	149	54	95	226	83	143
34 AÑOS	314	126	188	105	48	57	209	78	131
35 A 39 AÑOS	1,805	662	1,143	621	241	380	1,184	421	763
35 AÑOS	394	149	245	118	47	71	276	102	174
36 AÑOS	356	128	228	134	56	78	222	72	150
37 AÑOS	341	124	217	140	49	91	201	75	126
38 AÑOS	389	136	253	119	43	76	270	93	177
39 AÑOS	325	125	200	110	46	64	215	79	136
40 A 44 AÑOS	1,536	598	938	486	204	282	1,050	394	656
40 AÑOS	438	159	279	124	52	72	314	107	207
41 AÑOS	260	110	150	96	35	61	164	75	89
42 AÑOS	361	135	226	106	41	65	255	94	161
43 AÑOS	220	89	131	73	37	36	147	52	95
44 AÑOS	257	105	152	87	39	48	170	66	104
45 A 49 AÑOS	1,345	540	805	429	168	261	916	372	544
45 AÑOS	352	146	206	99	36	63	253	110	143
46 AÑOS	250	99	151	77	37	40	173	62	111
47 AÑOS	225	88	137	86	35	51	139	53	86
48 AÑOS	296	116	180	97	32	65	199	84	115
49 AÑOS	222	91	131	70	28	42	152	63	89

50 A 54 AÑOS	1,378	603	775	406	184	222	972	419	553
50 AÑOS	378	145	233	88	38	50	290	107	183
51 AÑOS	235	115	120	78	46	32	157	69	88
52 AÑOS	269	124	145	86	37	49	183	87	96
53 AÑOS	261	116	145	95	37	58	166	79	87
54 AÑOS	235	103	132	59	26	33	176	77	99
55 A 59 AÑOS	1,141	499	642	294	139	155	847	360	487
55 AÑOS	296	129	167	60	34	26	236	95	141
56 AÑOS	262	115	147	68	34	34	194	81	113
57 AÑOS	185	83	102	58	25	33	127	58	69
58 AÑOS	225	89	136	60	21	39	166	68	97
59 AÑOS	173	83	90	48	25	23	125	58	67
60 A 64 AÑOS	1,107	466	641	271	128	143	836	338	498
60 AÑOS	356	152	204	76	41	35	280	111	169
61 AÑOS	156	59	97	43	15	28	113	44	69
62 AÑOS	207	92	115	56	26	30	151	66	85
63 AÑOS	218	90	128	57	25	32	161	65	96
64 AÑOS	170	73	97	39	21	18	131	52	79
65 A 69 AÑOS	953	393	560	207	77	130	746	316	430
65 AÑOS	313	115	198	53	16	37	260	99	161
66 AÑOS	195	85	110	43	20	23	152	65	87
67 AÑOS	155	71	84	34	10	24	121	61	60
68 AÑOS	178	67	111	38	16	22	140	51	89
69 AÑOS	112	55	57	39	15	24	73	40	33
70 A 74 AÑOS	840	340	500	185	78	107	655	262	393
70 AÑOS	290	99	191	40	19	21	250	80	170
71 AÑOS	129	50	79	39	12	27	90	38	52
72 AÑOS	169	73	96	35	16	19	134	57	77
73 AÑOS	123	55	68	39	15	24	84	40	44
74 AÑOS	129	63	66	32	16	16	97	47	50
75 A 79 AÑOS	657	294	363	145	62	83	512	232	280
75 AÑOS	221	89	132	27	12	15	194	77	117
76 AÑOS	129	57	72	28	8	20	101	49	52
77 AÑOS	105	58	47	33	19	14	72	39	33
78 AÑOS	133	59	74	33	15	18	100	44	56
79 AÑOS	69	31	38	24	8	16	45	23	22
80 A 84 AÑOS	505	210	295	122	55	67	383	155	228
80 AÑOS	230	87	143	35	18	17	195	69	126
81 AÑOS	67	38	29	22	14	8	45	24	21
82 AÑOS	78	34	44	20	8	12	58	26	32
83 AÑOS	53	22	31	17	6	11	36	16	20
84 AÑOS	77	29	48	28	9	19	49	20	29
85 A 89 AÑOS	266	103	163	72	23	49	194	80	114
85 AÑOS	100	36	64	25	9	16	75	27	48
86 AÑOS	62	19	43	14	1	13	48	18	30
87 AÑOS	40	23	17	10	6	4	30	17	13
88 AÑOS	41	16	25	17	4	13	24	12	12
89 AÑOS	23	9	14	6	3	3	17	6	11
90 A 94 AÑOS	156	54	102	42	15	27	114	39	75
90 AÑOS	80	30	50	15	8	7	65	22	43
91 AÑOS	21	10	11	9	5	4	12	5	7
92 AÑOS	23	5	18	7	-	7	16	5	11
93 AÑOS	18	5	13	6	2	4	12	3	9
94 AÑOS	14	4	10	5	-	5	9	4	5
95 AÑOS Y MAS	100	38	62	26	11	15	74	27	47

ANEXO 2

ESTUDIO DE MERCADO: ENCUESTAS

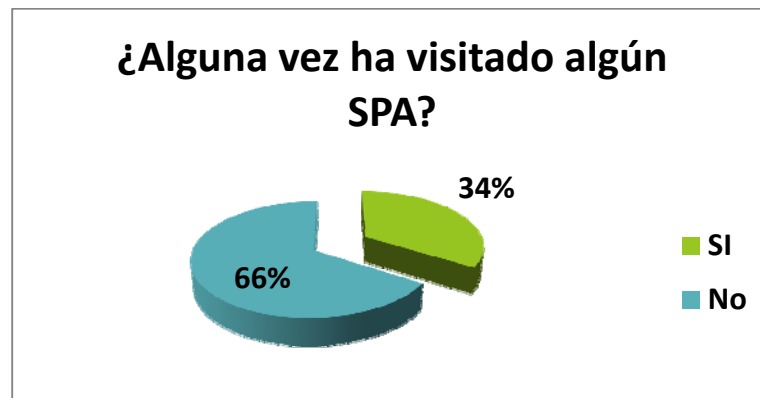
Pregunta 1 ¿Conoce los servicios que presta un SPA?

SI	266
NO	99
TOTAL	365



Pregunta 2 ¿Alguna vez ha visitado algún SPA?

SI	124
No	241
TOTAL	365



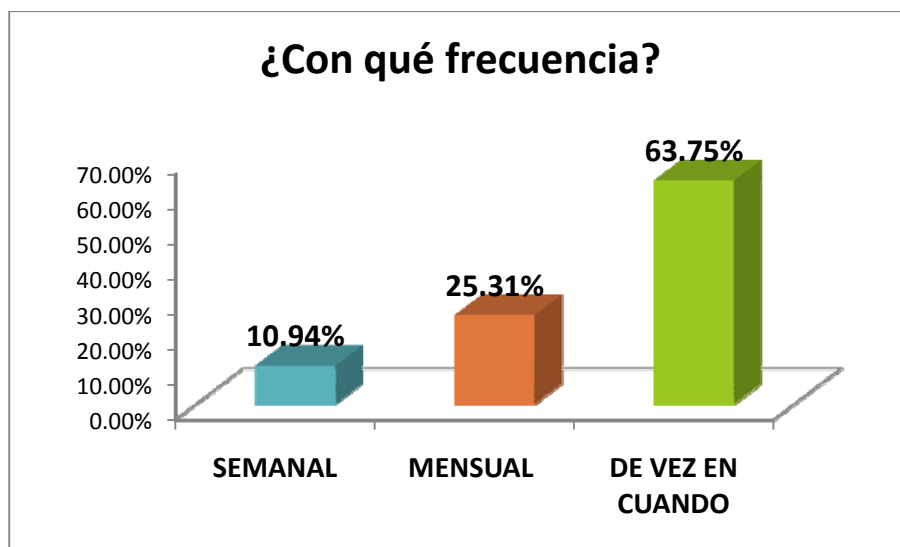
Pregunta 3.- En caso de instalarse en Gualaceo un SPA, ¿Estaría dispuesto a hacer uso de esos servicios?

SI	320
NO	45
TOTAL	365



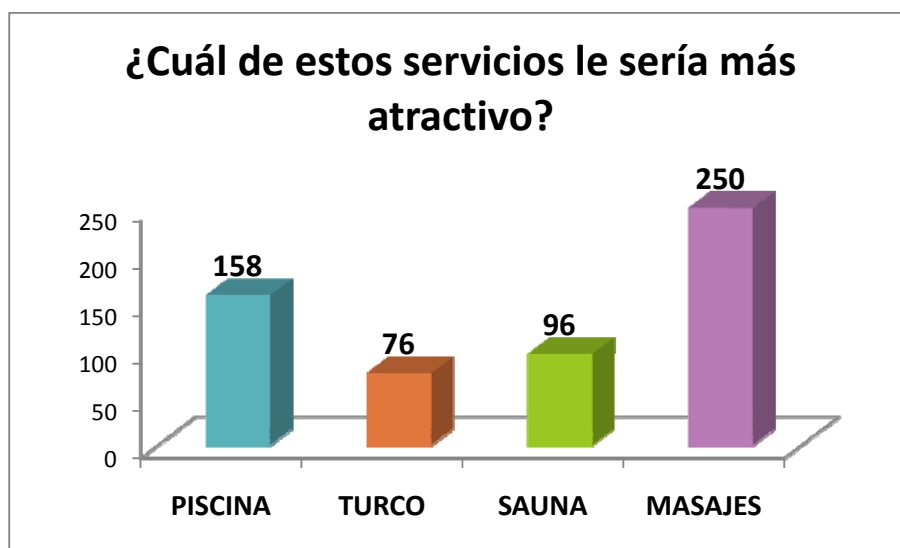
Pregunta 4.- ¿Con qué frecuencia?

SEMANAL	35	10,94%
MENSUAL	81	25,31%
DE VEZ EN CUANDO	204	63,75%
TOTAL	320	100,00%



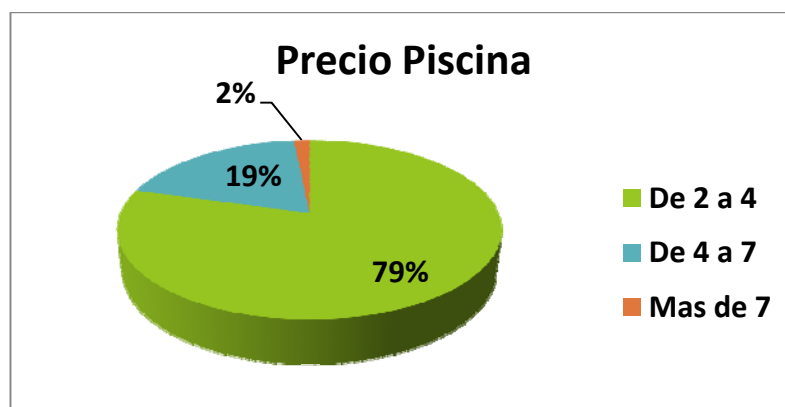
Pregunta 5.- ¿Cuáles de estos servicios le sería más atractivo?

PISCINA	158
TURCO	76
SAUNA	96
MASAJES	250

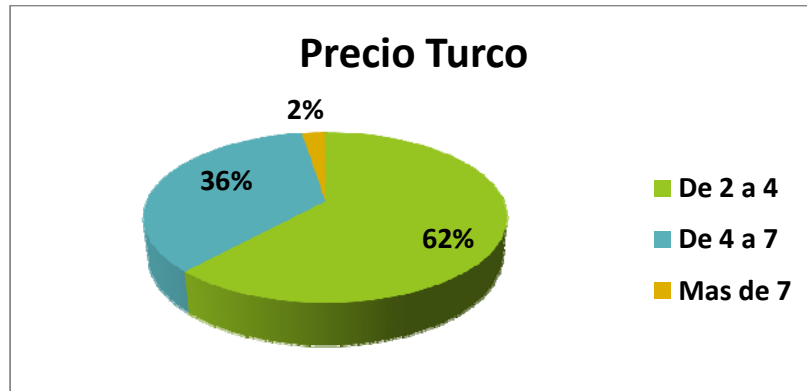


Pregunta 6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?

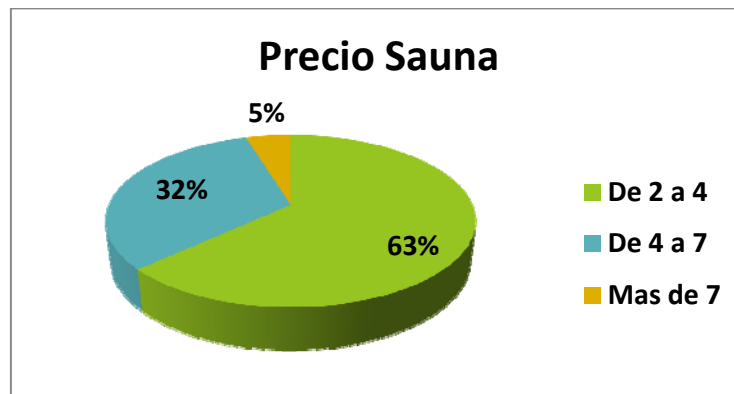
Piscina	
De 2 a 4	254
De 4 a 7	61
Mas de 7	5
	320



TURCO	
De 2 a 4	198
De 4 a 7	114
Mas de 7	8
	320



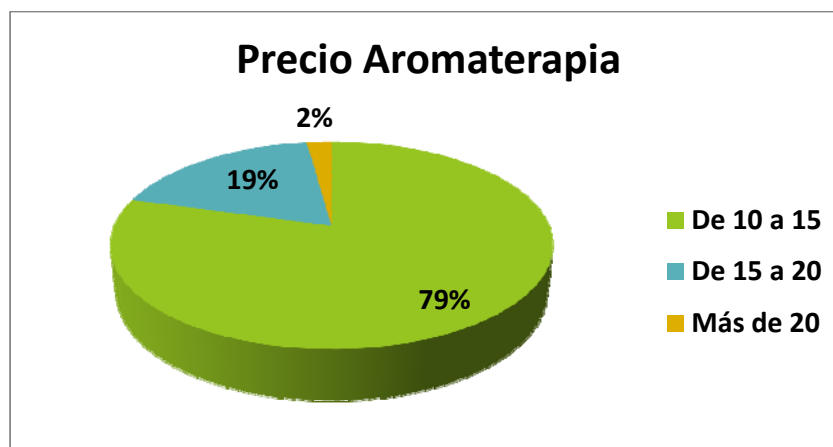
SAUNA	
De 2 a 4	202
De 4 a 7	103
Mas de 7	15
	320



MASAJES	
De 10 a 15	267
De 15 a 20	47
Más de 20	6
	320

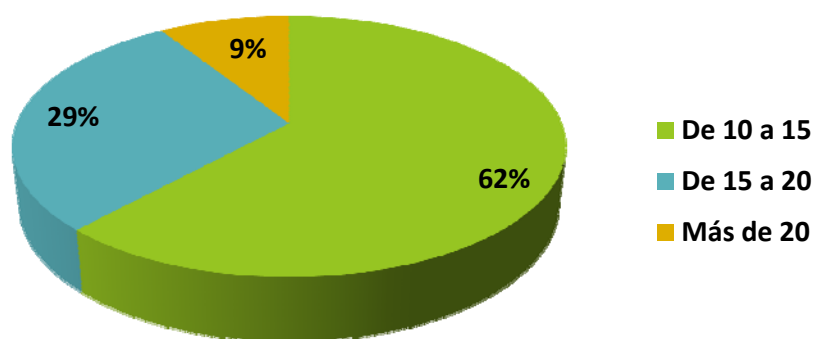


AROMATERAPIA	
De 10 a 15	254
De 15 a 20	59
Más de 20	7
	320



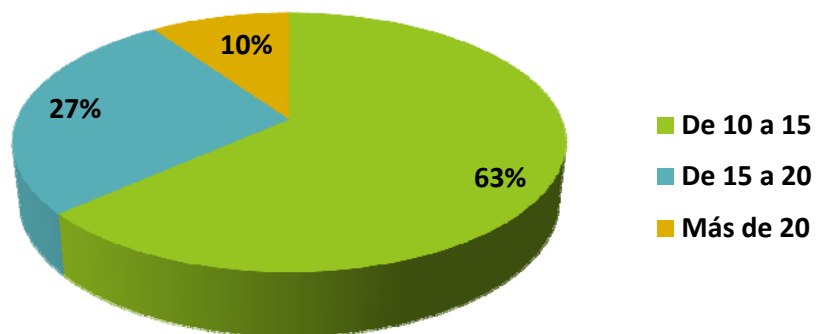
TRATAMIENTOS FACIALES	
De 10 a 15	198
De 15 a 20	93
Más de 20	29
	320

Precio Tratamientos faciales



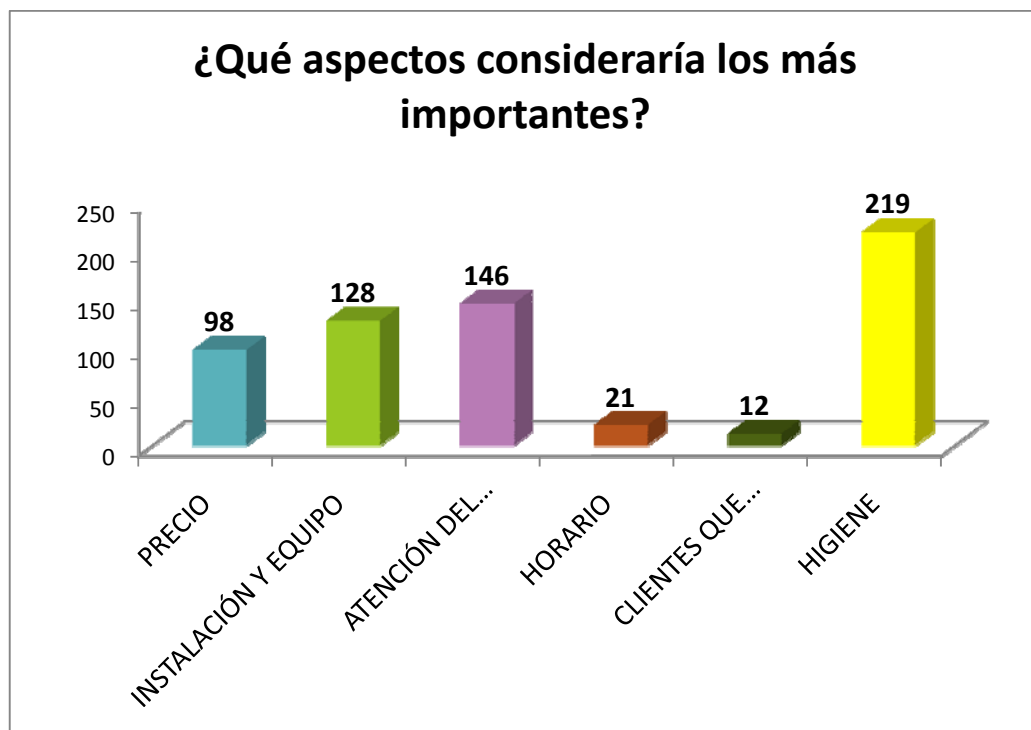
TRATAMIENTOS CORPORALES	
De 10 a 15	203
De 15 a 20	86
Más de 20	31
	320

Precio Tratamientos Corporales



Pregunta 7.- En caso de hacer uso de los servicios del SPA ¿Qué aspectos consideraría los más importantes?

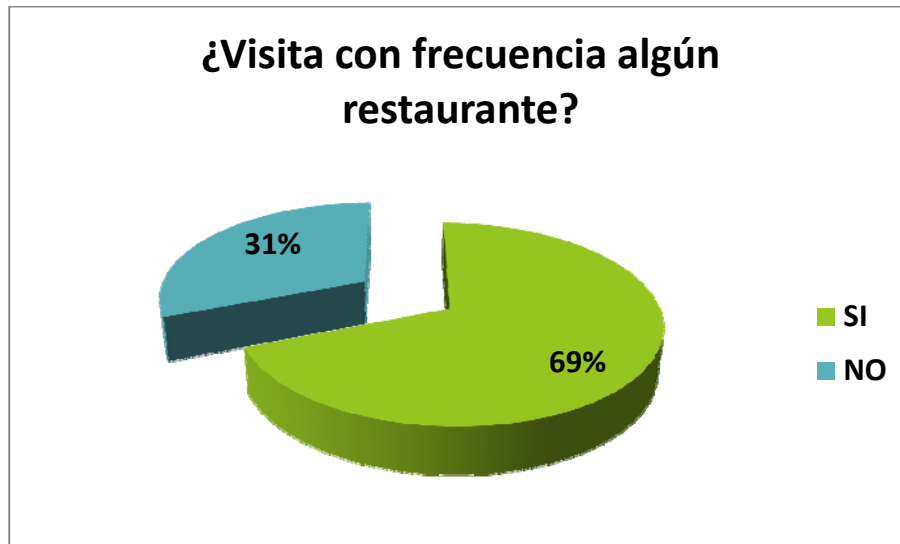
PRECIO	98
INSTALACIÓN Y EQUIPO	128
ATENCIÓN DEL PERSONAL	146
HORARIO	21
CLIENTES QUE FRECUENTAN	12
HIGIENE	219



TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA DEL RESTAURANTE

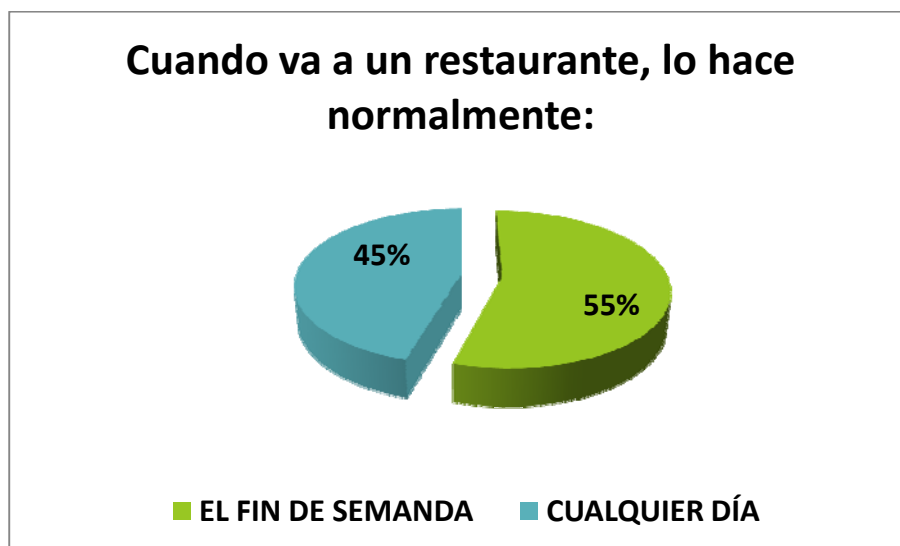
Pregunta 1.- ¿Visita con frecuencia algún restaurante?

SI	245
NO	110
TOTAL	355



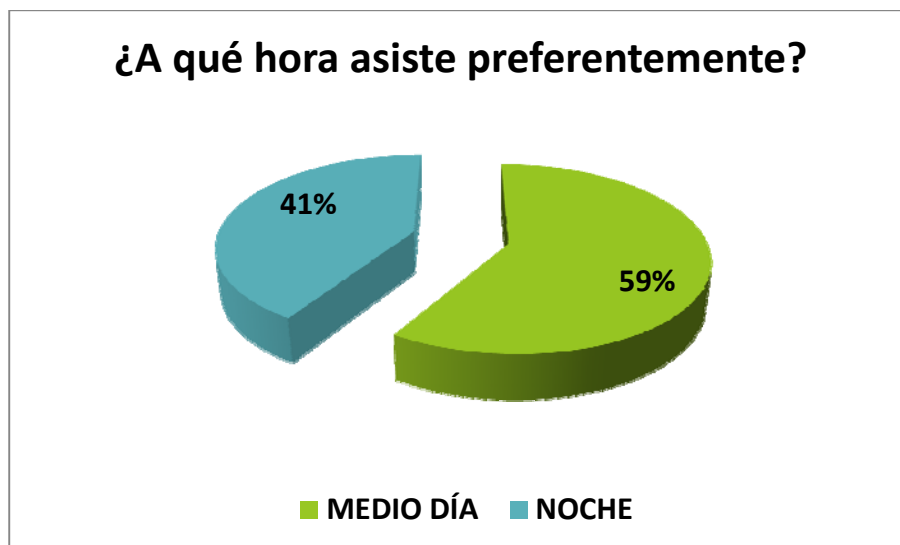
Pregunta 2.- Cuando va a un restaurante, lo hace normalmente:

EL FIN DE SEMANDA	194
CUALQUIER DÍA	161
TOTAL	355



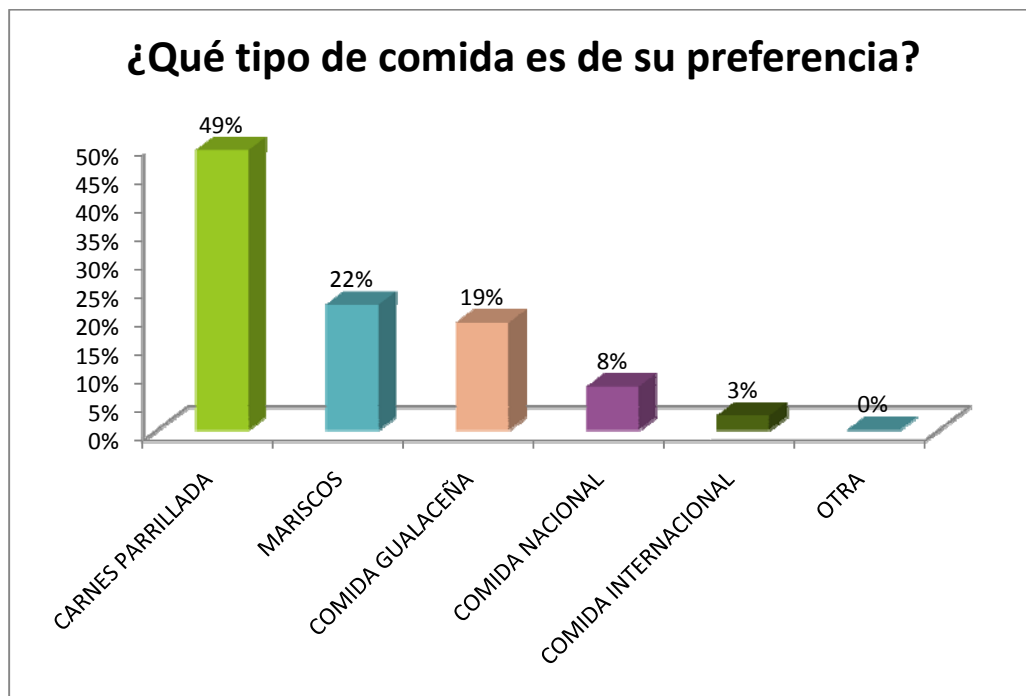
Pregunta 3.- ¿A qué hora asiste preferentemente?

MEDIO DÍA	209
NOCHE	146
TOTAL	355



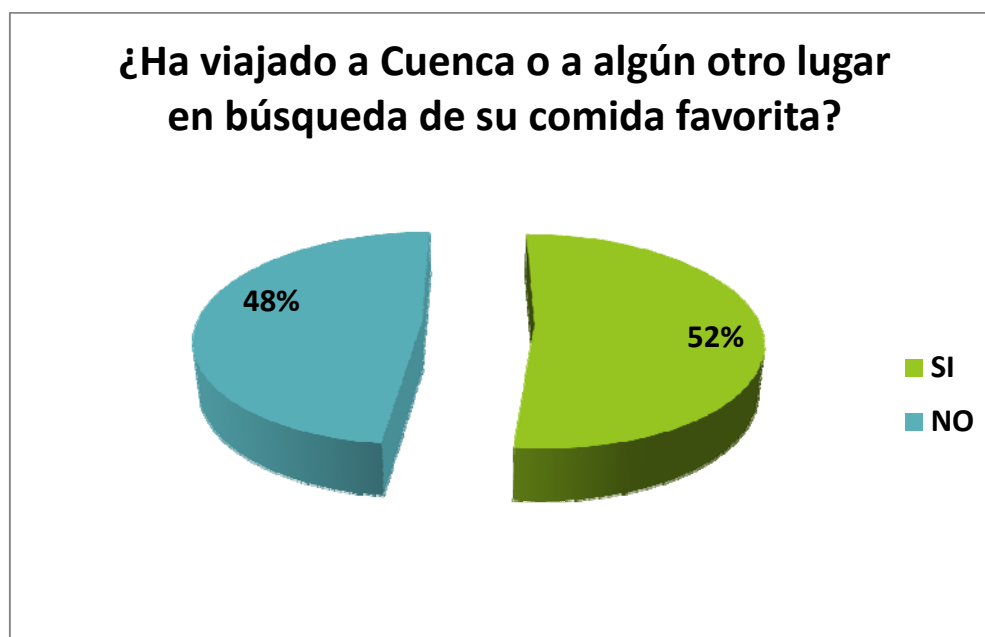
Pregunta 4.- ¿Qué tipo de comida es de su preferencia?

Porcentaje		
CARNES PARRILLADA	174	49%
MARISCOS	78	22%
COMIDA GUALACEÑA	67	19%
COMIDA NACIONAL	27	8%
COMIDA INTERNACIONAL	9	3%
OTRA	0	0%
TOTAL	355	100%



Pregunta 5.- ¿Ha viajado usted a Cuenca o a algún otro lugar en busca de su comida favorita?

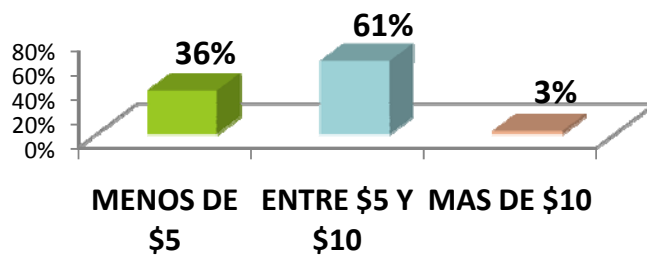
SI	184
NO	171
TOTAL	355



Pregunta 6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un platillo?

MENOS DE \$5	129	36%
ENTRE \$5 Y \$10	216	61%
MAS DE \$10	10	3%
TOTAL	355	100%

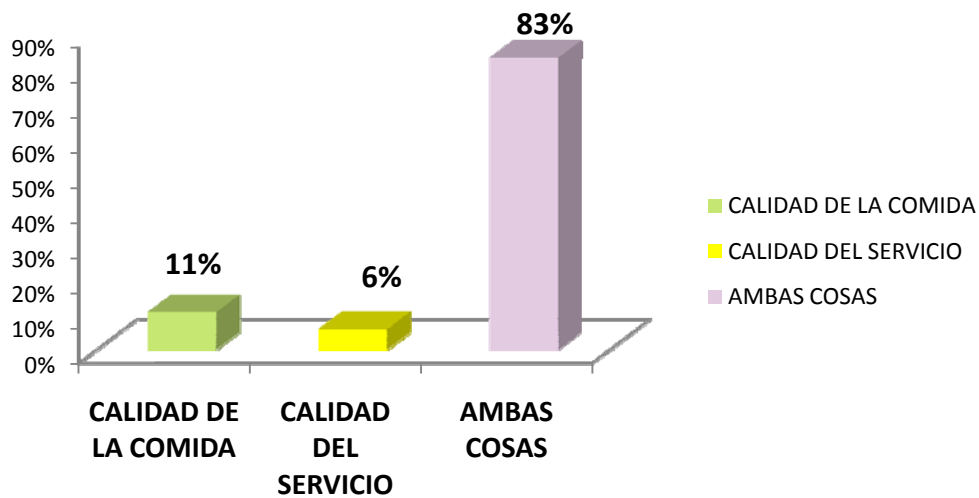
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un platillo?



Pregunta 7.- ¿Por qué regresa usted a un determinado restaurante?

CALIDAD DE LA COMIDA	38	11%
CALIDAD DEL SERVICIO	21	6%
AMBAS COSAS	296	83%
TOTAL	355	100%

¿Por qué regresa ud. a un determinado restaurante?



ANEXO 3

INVERSIONES

INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO						
DESCRIPCION	Valor unitario	Cantidad	Valor total	% Depreciación	Vida útil	Depreciación anual
Terreno	60,00	4000	240.000,00	0%		0,00
Infraestructura			323.592,00	2%	50	6.471,84
Muebles de oficina						
Escritorios	150,00	2	300,00	10%	10	30,00
Sillas de recepción	34,00	2	68,00	10%	10	6,80
Sillas de gerencia	34,00	2	68,00	10%	10	6,80
Sillones	100,00	6	600,00	10%	10	60,00
Archivadores	143,00	2	286,00	10%	10	28,60
Mesa de centro	50,00	1	50,00	10%	10	5,00
Equipos de oficina						
Computadoras	435,00	2	870,00	33%	3	287,10
Telefax	138,00	1	138,00	33%	3	45,54
Impresora	220,00	1	220,00	33%	3	72,60
Caja registradora	1.000,00	1	1.000,00	33%	3	330,00
Teléfonos	23,00	5	115,00	33%	3	37,95
Menaje para la hostería						
Cama 2 plazas	200,00	12	2.400,00	10%	10	240,00
Cama 1 1/2 plazas	150,00	16	2.400,00	10%	10	240,00
Colchones 2 plazas	150,00	12	1.800,00	10%	10	180,00
Colchones de 1 1/2 plazas	130,00	16	2.080,00	10%	10	208,00
Veladores	54,00	40	2.160,00	10%	10	216,00
Armarios	182,00	16	2.912,00	10%	10	291,20
Televisores	200,00	16	3.200,00	10%	10	320,00
Sillas	15,00	16	240,00	10%	10	24,00
Mini refrigeradores	283,00	4	1.132,00	10%	10	113,20
Sábanas (juegos)	35,00	60	2.100,00			
Toallas	15,00	60	900,00			
Cobijas	25,00	32	800,00			
Almohadas	15,00	60	900,00			
Vehículo			20.000,00	20%	5	4.000,00
Equipamiento para el restaurante						
Mesas	100,00	15	1.500,00	10%	10	150,00
Sillas	15,00	70	1.050,00	10%	10	105,00
Refrigeradora	1.000,00	1	1.000,00	10%	10	100,00
Horno	300,00	1	300,00	10%	10	30,00
Microondas	150,00	2	300,00	10%	10	30,00
Cocina	400,00	1	400,00	10%	10	40,00
Licuada	150,00	1	150,00	10%	10	15,00
Utensilios de cocina			3.000,00	10%	10	300,00

Vajillas			1.000,00	10%	10	100,00
Manteles y delantales			200,00			
Equipamiento para el SPA						
Camilla	200,00	1	200,00	10%	10	20,00
Sillas	25,00	4	100,00	10%	10	10,00
Mesas	70,00	2	140,00	10%	10	14,00
Vapozono	1.000,00	1	1.000,00	10%	10	100,00
Lámpara lupa con pedestal	800,00	1	800,00	10%	10	80,00
Manta eléctrica	400,00	1	400,00	10%	10	40,00
Batas	25,00	20	500,00			
Toallas	15,00	20	300,00			
TOTAL			622.671,00			14.348,63

ANEXO 4

CRÉDITO DIRECTO CFN

Crédito Directo

CRÉDITO DIRECTO	
DESTINO	- Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. - Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. - Asistencia técnica.
BENEFICIARIO	- Personas naturales. - Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías. - Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.
MONTO	- Hasta el 70%; para proyectos nuevos. - Hasta el 100% para proyectos de ampliación. - Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. - Desde US\$ 100,000* - Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): *El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.
PLAZO	- Activo Fijo: hasta 10 años. - Capital de Trabajo: hasta 3 años. - Asistencia Técnica: hasta 3 años.
PERÍODO DE GRACIA	Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
TASAS DE INTERÉS	- Capital de trabajo: 10.5%; - Activos Fijos: - o 10.5% hasta 5 años.. - o 11% hasta 10 años.
GARANTÍA	- Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada. - La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de

	conformidad con los informes técnicos pertinentes.
DESEMBOLSOS	De acuerdo a cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.
SITUACIONES ESPECIALES DE FINANCIAMIENTO	Aporte del cliente en: - Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno). Se financia: - Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN.
REQUISITOS	- Para créditos de hasta US\$ 300,000 no se requiere proyecto de evaluación. - Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético. - Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal. - Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen. - Carta de pago de los impuestos. - Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda. - Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles. - Proformas de la maquinaria a adquirir. - Proformas de materia prima e insumos a adquirir.

http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=365

ANEXO 5

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

 amortización de préstamos					
importe	392.800	PAGOS TOTALES			
años	5	PRINCIPAL			392.799,71
comisión de apertura	0,00%	INTERESES			119.625,34
interés nominal	11,00%	COMISION			0,00
periodo de pago	12	TOTAL			512.425,05
tipo amortización francés	1				
coste efectivo 11,57% www.economia-excel.com					
meses	cuota	Intereses	amortización	amortizado	pendiente
0					392.799,71
1	8.540,42	3.600,66	4939,75	4.939,75	387.859,96
2	8.540,42	3.555,38	4985,03	9.924,79	382.874,92
3	8.540,42	3.509,69	5030,73	14.955,52	377.844,19
4	8.540,42	3.463,57	5076,85	20.032,36	372.767,35

5	8.540,42	3.417,03	5123,38	25.155,75	367.643,96
6	8.540,42	3.370,07	5170,35	30.326,10	362.473,62
7	8.540,42	3.322,67	5217,74	35.543,84	357.255,87
8	8.540,42	3.274,85	5265,57	40.809,41	351.990,30
9	8.540,42	3.226,58	5313,84	46.123,25	346.676,46
10	8.540,42	3.177,87	5362,55	51.485,80	341.313,91
11	8.540,42	3.128,71	5411,71	56.897,51	335.902,20
12	8.540,42	3.079,10	5461,31	62.358,82	330.440,89
13	8.540,42	3.029,04	5511,38	67.870,20	324.929,51
14	8.540,42	2.978,52	5561,90	73.432,09	319.367,62
15	8.540,42	2.927,54	5612,88	79.044,97	313.754,74
16	8.540,42	2.876,09	5664,33	84.709,31	308.090,40
17	8.540,42	2.824,16	5716,26	90.425,56	302.374,15
18	8.540,42	2.771,76	5768,65	96.194,22	296.605,49
19	8.540,42	2.718,88	5821,53	102.015,75	290.783,96
20	8.540,42	2.665,52	5874,90	107.890,65	284.909,06
21	8.540,42	2.611,67	5928,75	113.819,40	278.980,31
22	8.540,42	2.557,32	5983,10	119.802,50	272.997,21
23	8.540,42	2.502,47	6037,94	125.840,44	266.959,27
24	8.540,42	2.447,13	6093,29	131.933,73	260.865,98
25	8.540,42	2.391,27	6149,15	138.082,88	254.716,83
26	8.540,42	2.334,90	6205,51	144.288,39	248.511,32
27	8.540,42	2.278,02	6262,40	150.550,79	242.248,92
28	8.540,42	2.220,62	6319,80	156.870,59	235.929,12
29	8.540,42	2.162,68	6377,73	163.248,32	229.551,39
30	8.540,42	2.104,22	6436,20	169.684,52	223.115,19
31	8.540,42	2.045,22	6495,19	176.179,72	216.620,00
32	8.540,42	1.985,68	6554,73	182.734,45	210.065,26
33	8.540,42	1.925,60	6614,82	189.349,27	203.450,44
34	8.540,42	1.864,96	6675,46	196.024,72	196.774,99
35	8.540,42	1.803,77	6736,65	202.761,37	190.038,34
36	8.540,42	1.742,02	6798,40	209.559,77	183.239,94
37	8.540,42	1.679,70	6860,72	216.420,49	176.379,22
38	8.540,42	1.616,81	6923,61	223.344,10	169.455,61
39	8.540,42	1.553,34	6987,07	230.331,17	162.468,54

40	8.540,42	1.489,29	7051,12	237.382,29	155.417,42
41	8.540,42	1.424,66	7115,76	244.498,05	148.301,66
42	8.540,42	1.359,43	7180,99	251.679,04	141.120,67
43	8.540,42	1.293,61	7246,81	258.925,85	133.873,86
44	8.540,42	1.227,18	7313,24	266.239,09	126.560,62
45	8.540,42	1.160,14	7380,28	273.619,37	119.180,34
46	8.540,42	1.092,49	7447,93	281.067,30	111.732,41
47	8.540,42	1.024,21	7516,20	288.583,50	104.216,21
48	8.540,42	955,32	7585,10	296.168,60	96.631,11
49	8.540,42	885,79	7654,63	303.823,24	88.976,47
50	8.540,42	815,62	7724,80	311.548,04	81.251,67
51	8.540,42	744,81	7795,61	319.343,65	73.456,06
52	8.540,42	673,35	7867,07	327.210,72	65.588,99
53	8.540,42	601,23	7939,19	335.149,90	57.649,81
54	8.540,42	528,46	8011,96	343.161,86	49.637,85
55	8.540,42	455,01	8085,40	351.247,27	41.552,44
56	8.540,42	380,90	8159,52	359.406,79	33.392,92
57	8.540,42	306,10	8234,32	367.641,10	25.158,61
58	8.540,42	230,62	8309,80	375.950,90	16.848,81
59	8.540,42	154,45	8385,97	384.336,87	8.462,84
60	8.540,42	77,58	8462,84	392.799,71	0,00

ANEXO 6

INGRESOS

INGRESOS MENSUALES HOSTERIA			
MESES	VENTAS	PRECIO	TOTAL
ENERO	819	20,00	16.383,82
FEBRERO	819	20,00	16.383,82
MARZO	819	20,00	16.383,82
ABRIL	619	20,00	12.383,82
MAYO	619	20,00	12.383,82
JUNIO	619	20,00	12.383,82
JULIO	819	20,00	16.383,82
AGOSTO	819	20,00	16.383,82
SEPTIEMBRE	619	20,00	12.383,82
OCTUBRE	619	20,00	12.383,82
NOVIEMBRE	619	20,00	12.383,82
DICIEMBRE	819	20,00	16.383,82
TOTAL	8.630		172.605,84

INGRESOS MENSUALES SPA			
MESES	VENTAS	PRECIO	TOTAL
ENERO	423	12,00	5.076,49
FEBRERO	423	12,00	5.076,49
MARZO	423	12,00	5.076,49
ABRIL	423	12,00	5.076,49
MAYO	423	12,00	5.076,49
JUNIO	423	12,00	5.076,49
JULIO	423	12,00	5.076,49
AGOSTO	423	12,00	5.076,49
SEPTIEMBRE	423	12,00	5.076,49
OCTUBRE	423	12,00	5.076,49
NOVIEMBRE	423	12,00	5.076,49
DICIEMBRE	423	12,00	5.076,49
TOTAL	5.076		60.917,90

INGRESOS MENSUALES RESTAURANTE			
MESES	VENTAS	PRECIO	TOTAL
ENERO	691	6,00	4.144,11
FEBRERO	691	6,00	4.144,11
MARZO	691	6,00	4.144,11
ABRIL	691	6,00	4.144,11
MAYO	691	6,00	4.144,11
JUNIO	691	6,00	4.144,11
JULIO	691	6,00	4.144,11
AGOSTO	691	6,00	4.144,11
SEPTIEMBRE	691	6,00	4.144,11
OCTUBRE	691	6,00	4.144,11
NOVIEMBRE	691	6,00	4.144,11
DICIEMBRE	691	6,00	4.144,11
TOTAL	8.288		49.729,27

ANEXO 7 EGRESOS PROYECTADOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Rubro	Costo mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Servicios Básicos	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Sueldos Administrativos	1.884,48	22.613,81	22.613,81	22.613,81	22.613,81	22.613,81	22.613,81	22.613,81
Depreciación de Activos	1.195,72	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63	14.348,63
TOTAL	3.180,20	38.162,44	38.162,44	38.162,44	38.162,44	38.162,44	38.162,44	38.162,44

COSTOS DE OPERACIÓN

Rubro	Costo mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Sueldos	3.278,05	39.336,62	39.336,62	39.336,62	39.336,62	39.336,62	39.336,62	39.336,62
Insumos para el SPA	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Combustible	400,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Suministros de oficina	50,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Servicios Básicos	250,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Suministros de limpieza	140,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00
Insumos para el Restaurante	1.726,71	42.296,26	46.525,89	51.178,48	56.296,32	59.111,14	62.066,70	65.170,03
TOTAL	6.144,76	95.312,89	99.542,51	104.195,10	109.312,95	112.127,76	115.083,32	118.186,66

GASTOS FINANCIEROS

Rubro	Costo mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Intereses	3600,66	40126,19	32.910,10	24.858,97	15.876,18	5.853,90	0,00	0,00
TOTAL	3600,66	40126,19	32.910,10	24.858,97	15.876,18	5.853,90	0,00	0,00

GASTOS DE VENTAS

Rubro	Costo mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Gastos de publicidad	200,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Materiales y suministros	50,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
TOTAL	250,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00

TOTAL DE EGRESOS	13.175,63	176.601,51	173.615,05	170.216,51	166.351,56	159.144,10	156.245,76	159.349,09
-------------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

ANEXO 8

ROL ANUAL DE EMPLEADOS

CARGO	SUELDO BASE	SUELDO TOTAL ANUAL	9,35% IESS	SUELDO LIQUIDO	APORTE PATRONAL 12,15%	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	COSTO DEL EMPLEADO
Gerente General	500,00	6000,00	561,00	5439,00	729,00	500,00	500,00	250,00	500,00	7918,00
Contador	400,00	4800,00	448,80	4351,20	583,20	400,00	400,00	200,00	400,00	6334,40
Recepcionista 1	264,00	3168,00	296,21	2871,79	384,91	264,00	264,00	132,00	264,00	4180,70
Recepcionista 2	264,00	3168,00	296,21	2871,79	384,91	264,00	264,00	132,00	264,00	4180,70
Chef	400,00	4800,00	448,80	4351,20	583,20	400,00	400,00	200,00	400,00	6334,40
Cocinero	264,00	3168,00	296,21	2871,79	384,91	264,00	264,00	132,00	264,00	4180,70
Mesero 1	264,00	3168,00	296,21	2871,79	384,91	264,00	264,00	132,00	264,00	4180,70
Mesero 2	264,00	3168,00	296,21	2871,79	384,91	264,00	264,00	132,00	264,00	4180,70
Cosmetóloga	500,00	6000,00	561,00	5439,00	729,00	500,00	500,00	250,00	500,00	7918,00
Camarera	264,00	3168,00	296,21	2871,79	384,91	264,00	264,00	132,00	264,00	4180,70
Botones	264,00	3168,00	296,21	2871,79	384,91	264,00	264,00	132,00	264,00	4180,70
Mantenimiento	264,00	3168,00	296,21	2871,79	384,91	264,00	264,00	132,00	264,00	4180,70
TOTAL	3912,00	46944,00	4389,26	42554,74	5703,70	3912,00	3912,00	1956,00	3912,00	61950,43

ANEXO 9

EQUAPOOL.

telf: 098867468 - 2824336

PRESUPUESTO PARA CONSTRUCCION DE UN RESTAURANTE, HABITACIONES, VESTIDORES, PISCINA, SAUNA, TURCO, HIDROMASAJE

El siguiente presupuesto está calculado de acuerdo a las cantidades de obra en el plano anexo del local

RUBRO	AREA (m2)	COSTO (\$)
Salón de recepciones	190	57000
Vestidores, duchas, sshh	48	14400
Piscina e hidromasaje	120	35000
Habitaciones para hospedaje (16)	440	132000
SPA,Turco, sauna, duchas	82	32000
Local para administración	44	13200
Parqueaderos y camineras	1630	32600
Estudios y proyecto	924	7392
TOTAL:		323592

NOTA: no incluye mobiliario ni accesorios de cocina

Atte;

Paúl Rodas U.
ARQUITECTO