



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

**ESCUELA DE COMUNICACIÓN SOCIAL Y DESARROLLO TURÍSTICO
CARRERA DE TURISMO Y HOTELERIA**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE TURISMO Y
HOTELERÍA**

TEMA:

**PROYECTO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
PARADERO TURÍSTICO EN EL RECINTO SHIRAGUAN, CANTÓN
ECHEANDÍA, PROVINCIA DE BOLÍVAR AÑO 2009**

AUTOR: PABLO IVÁN MELENDREZ ANDRADE

DIRECTOR: ING. MAURICIO MARTÍNEZ

**ING. SILVANA DEL SALTO
PAR ACADÉMICO**

**ING. MARIO ESCOBAR
PAR ACADÉMICO**

II. DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a Dios que me ha permitido llegar a esta etapa de mi vida.

A mis padres por el apoyo incondicional y su comprensión durante todos estos años.

A todas las personas que me alentaron para terminar mi carrera y aportaron para la culminación de este proyecto.

III. AGRADECIMIENTO

A mis padres por su amor y confianza.

A la Universidad Estatal de Bolívar y a los docentes de la misma, que han apoyado a mi formación personal y profesional.

A mis compañeras y compañeros que compartieron junto a mí estos años de estudio.


A mi director de tesis Ing. Mauricio Martínez quien me brindó su apoyo profesional para el desarrollo del presente trabajo.

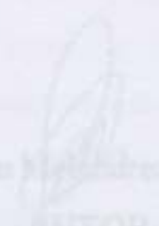
El Autor

IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

El suscrito Ing. Mauricio Martínez, en cumplimiento a lo estipulado en el Reglamento respectivo para la Titulación de Licenciados en Administración de Empresas de Turismo y Hotelería, certifico que una vez revisado el **PROYECTO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO TURÍSTICO EN EL RECINTO SHIRAGUAN, CANTÓN ECHEANDÍA, PROVINCIA DE BOLÍVAR**, presentado por el Egresado Sr. Pablo Iván Melendrez Andrade; cumplen con los parámetros y requisitos para tal efecto; de tal manera que sigan el trámite legal pertinente.

Para constancia de lo expuesto, firmo en Guaranda a los 18 días del mes de Diciembre del dos mil doce.


Ing. Mauricio Martínez
DIRECTOR


Pablo Iván Melendrez Andrade
AUTOR.



En la ciudad de Guaranda, capital de la provincia Bolívar, República del Ecuador,
hoy día jueves veintiseis de diciembre del dos mil doce, ante mí ABOGADA
ELIANA GONZÁLEZ RUIZ, NOTARIA PÚBLICA TERCERA DE ESTE

V. AUTORÍA

El presente Proyecto de Pre factibilidad fue elaborado siguiendo las normas establecidas, para la obtención previa a la Titulación de Licenciado en Administración de Empresas Turísticas de la Universidad Estatal de Bolívar, Facultad de Ciencias Administrativas.

Por lo tanto, no se autoriza la reproducción total o parcial del contenido insertado en este documento sin mencionar la fuente del mismo.

La Universidad Estatal de Bolívar puede hacer uso de este documento exclusivamente para fines pedagógicos.

La posición intelectual del proyecto es de responsabilidad exclusivamente del autor.


Pablo Ivan Melendrez Andrade

AUTOR.



En la ciudad de Guaranda, capital de la provincia Bolívar, República del Ecuador, hoy día jueves veintisiete de diciembre del dos mil doce, ante mi **ABOGADA ELIANA GONZÁLEZ RUÍZ, NOTARIA PÚBLICA TERCERA DE ESTE**

CANTÓN, comparece el señor **PABLO IVAN MELENDREZ ANDRADE**, de estado civil soltero, portador de la cédula de ciudadanía número cero dos cero uno ocho seis ocho nueve uno - seis, mayor de edad, legalmente capaz para todo acto o contrato, quien comparece con el objeto de reconocer su firma y rúbrica puesta al pie del presente documento. Al efecto juramentado que le fue en legal y debida forma, previa la explicación de las penas de perjurio y de la gravedad del juramento y de la obligación que tiene de decir la verdad con claridad y exactitud dice: Que la firma y rúbrica puesta en el presente documento, la reconoce como suya propia la misma que la utiliza en todos sus actos públicos y privados. El compareciente firma en presencia de la Abogada Eliana González Ruiz, Notaria Pública Tercera de este cantón Guaranda, en unidad de acto en virtud de todo lo cual Doy Fé.



SR. PABLO IVAN MELENDREZ ANDRADE

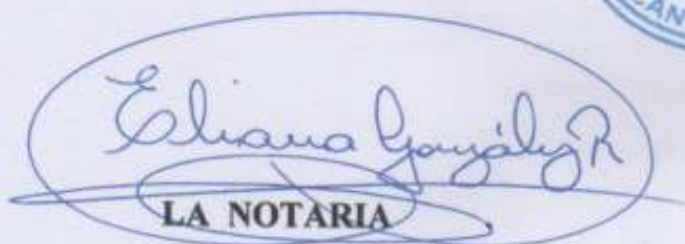
C.C.020186891-6



NOTARIA TERCERA



NOTARIA TERCERA



LA NOTARIA
Ab. Eliana González Ruiz.
NOTARIA TERCERA
CANTÓN GUARANDA

Pablo Ivan Melendrez Andrade
AUTOR

VI. TABLA DE CONTENIDOS

ÍNDICE	PAGINAS
I. Portada	I
II. Dedicatoria	II
III. Agradecimiento	III
IV. Certificación del Director	IV
V. Autoría Notariada	V
VI. Tabla de Contenido	VI
VII. Lista de Cuadros y Gráficos	IX
VIII. Lista de Anexos	XI
IX. Resumen Ejecutivo en Español	XII
X. Introducción	XIV
 CAPITULO I	 1
1. Tema	2
2. Antecedentes	2
3. Justificación	4
4. Objetivos	
6	
4.1 General	
6	
4.2 Específicos	6
5. Metodología	7
5.1 Tipos de Investigación	
7	
5.2 Técnicas e instrumentos para la obtención de datos.	8
5.3 Universo y Muestra	9
5.4 Procesamiento de los datos	11

CAPITULO II	12
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	13
2.1 Resultado de las Encuestas	13
2.2 Conclusiones	42
2.3 Recomendaciones	42
CAPITULO III	44
3.1 ESTUDIO DE MERCADO	45
3.1.1 Definición del Producto	45
3.1.2 Análisis de la Demanda y Proyecciones	46
3.1.3 La Oferta, Análisis y Proyecciones	51
3.1.4 Análisis de la Demanda Insatisfecha y Proyecciones	52
3.1.5 Análisis de Precios	53
3.1.6 Capacidad de Producción	54
3.1.7 Análisis de Comercialización	55
3.2 ESTUDIO TÉCNICO	56
3.2.1 Ubicación geográfica y política del cantón	56
3.2.2 El proyecto	60
3.2.3 Tamaño	62
3.2.4 Localización	62
3.2.5 Ingeniería o proceso productivo	65
3.2.6 Distribución del Paradero	70
3.2.7 Requerimientos de maquinaria y equipos y otros	71
3.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL	76

3.3.1	Nombre de la empresa	76
3.3.2	Giro del Negocio	76
3.3.3	Eslogan	76
3.3.4	Logotipo	76
3.3.5	Accionistas	76
3.3.6	Cuadro Directivo	77
3.3.7	Requisitos para la Constitución de la Empresa	78
3.3.8	Orgánico Estructural	81
3.3.9	Orgánico Funcional	82
3.4	ESTUDIO FINANCIERO	89
3.4.1	Costo Total	89
3.4.2	Inversión Total	90
3.4.3	Depreciaciones	91
3.4.4	Financiamiento	92
3.4.5	Estructura de Costos	93
3.4.6	Determinación de los Ingresos	94
3.4.7	Punto de equilibrio	95
3.4.8	Estado de Resultados	96
3.4.9	Estado de Situación Financiera	97
3.4.10	Flujo de fondos de efectivo proyectados	99
CAPITULO IV		
EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL		
4	Evaluación Financiera	100
4.1	Tasa de rendimiento económica mínima aceptable	101
4.2	Valor Actual Neto (VAN)	103
4.3	Tasa interna de retorno TIR	104
4.4	Índices Financieros.	105
4.5	Evaluación Social	

VII. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

CUADROS

ENCUESTA REALIZADA A LOS POBLADORES LOCALES

	PÁGINA
Cuadro No 1 Usted hace turismo en el cantón Echeandia	13
Cuadro No 2 Ud. ha visitado un establecimiento turístico en el cantón	14
Cuadro No 3 Cuál de los establecimientos turísticos ha visitado	15
Cuadro No 4 Por qué acude Ud. a estos establecimientos	16
Cuadro No 5 Qué servicios ofrece el establecimiento turístico que usted visita	17
Cuadro No 6 Cuál es el precio promedio que paga por los servicios que Utiliza	18
Cuadro No 7 Los servicios que le han brindado en los lugares donde acude	19
Cuadro No 8 Cuántas veces al mes utiliza los servicios del establecimiento turístico	20
Cuadro No 9 Con cuántas personas acude Ud. al establecimiento turístico y utiliza los servicios	21
Cuadro No 10 Cuáles son los platos preferidos al momento de alimentarse	22
Cuadro No 11 Cree ud. que es conveniente implementar un nuevo establecimiento turístico con todos los servicios requeridos en el cantón Echeandía	23
Cuadro No 12 Qué aspectos considera usted de mayor importancia para visitar el nuevo establecimiento turístico	24
Cuadro No 13 A fin de mejorar la atención ¿cree Ud. Convenient incrementar otros servicios adicionales en el nuevo establecimiento	

turístico.	25
Cuadro No 14 Si se implementaría un nuevo establecimiento turístico en el cantón Echeandía con todos los servicios y sus adicionales. ¿haría uso del mismo	26
ENCUESTA REALIZADA A LOS TURISTAS	
Cuadro No 15 Usted visita la ciudad de Echeandía por	27
Cuadro No 16 Usted visita la ciudad de Echeandía en	28
Cuadro No 17 Ha visitado Ud. un establecimiento turístico en el cantón	29
Cuadro No 18 Cuál de los establecimientos turísticos ha visitado	30
Cuadro No 19 Por qué acude Ud. a estos establecimientos	31
Cuadro No 20 Qué servicios ofrece el establecimiento turístico que usted visita	32
Cuadro No 21 Cuál es el precio promedio que paga por los servicios que utiliza	33
Cuadro No 22 Los servicios que le han brindado en los lugares donde acude es	34
Cuadro No 23 Cuántas veces al mes utiliza los servicios del establecimiento turístico	35
Cuadro No 24 Con cuántas personas acude Ud. al establecimiento turístico y utiliza los servicios	36
Cuadro No 25 Cuáles son los platos preferidos al momento de alimentarse	37
Cuadro No 26 Cree Ud. que es conveniente implementar un nuevo establecimiento turístico con todos los servicios requeridos en el cantón Echeandía	38
Cuadro No 27 Qué aspectos considera usted de mayor importancia para visitar el nuevo establecimiento turístico	39
Cuadro No 28 A fin de mejorar la atención ¿cree Ud. conveniente incrementar otros servicios adicionales en el nuevo establecimiento turístico	40
Cuadro No 29 Si se implementaría un nuevo establecimiento turístico en el cantón Echeandía con todos los servicios y sus adicionales. ¿haría uso del mismo	41

GRÁFICOS

Gráfico No 1 Usted hace turismo en el cantón Echeandía	13
Gráfico No 2 Ud. ha visitado un establecimiento turístico en el cantón	14
Gráfico No 3Cuál de los establecimientos turísticos ha visitado	15
Gráfico No 4 Por qué acude Ud. a estos establecimientos	16
Gráfico No 5 Qué servicios ofrece el establecimiento turístico que usted visita	17
Gráfico No 6Cuál es el precio promedio que paga por los servicios que Utiliza	18
Gráfico No 7 Los servicios que le han brindado en los lugares donde acude	19
Gráfico No 8 Cuántas veces al mes utiliza los servicios del establecimiento turístico	20
Gráfico No 9 Con cuántas personas acude Ud. al establecimiento turístico y utiliza los servicios	21
Gráfico No 10 Cuáles son los platos preferidos al momento de alimentarse	22
Gráfico No 11 Cree Ud. que es conveniente implementar un nuevo establecimiento turístico con todos los servicios requeridos en el cantón Echeandía	23
Gráfico No 12 Qué aspectos considera usted de mayor importancia para visitar el nuevo establecimiento turístico	24
Gráfico No 13 A fin de mejorar la atención ¿cree Ud. conveniente incrementar otros servicios adicionales en el nuevo establecimiento turístico	25
Gráfico No 14 Si se implementaría un nuevo establecimiento turístico en el cantón Echeandía con todos los servicios y sus adicionales. ¿haría uso del mismo	26
Gráfico No 15 Usted visita la ciudad de Echeandía por	27

Gráfico No 16 Usted visita la ciudad de Echeandía en	28
Gráfico No 17 Ha visitado Ud. un establecimiento turístico en el cantón	29
Gráfico No 18Cuál de los establecimientos turísticos ha visitado	30
Gráfico No 19 Por qué acude Ud. a estos establecimientos	31
Gráfico No 20 Qué servicios ofrece el establecimiento turístico que usted Visita?	32
Gráfico No 21Cuál es el precio promedio que paga por los servicios que utiliza	33
Gráfico No 22 Los servicios que le han brindado en los lugares donde acude es	34
Gráfico No 23 Cuántas veces al mes utiliza los servicios del establecimiento turístico	35
Gráfico No 24 Con cuántas personas acude Ud. al establecimiento turístico y utiliza los servicios	36
Gráfico No 25 Cuáles son los platos preferidos al momento de alimentarse	37
Gráfico No 26 Cree Ud. que es conveniente implementar un nuevo establecimiento turístico con todos los servicios requeridos en el cantón Echeandía	38
Gráfico No 27 Qué aspectos considera usted de mayor importancia para visitar el nuevo establecimiento turístico	39
Gráfico No 28 A fin de mejorar la atención ¿cree Ud. conveniente incrementar otros servicios adicionales en el nuevo establecimiento turístico	40
Gráfico No 29 Si se implementaría un nuevo establecimiento turístico en el cantón Echeandía con todos los servicios y sus adicionales. ¿haría uso del mismo	41

VIII. LISTA DE ANEXOS

Anexo No 1	Materia Prima Directa	111
Anexo No 2	Mano de Obra Directa	112
Anexo No 3	Matéria Prima Indirecta	113
Anexo No 4	Depreciaciones	113
Anexo No 5	Movilización y Transporte	114
Anexo No 6	Mantenimiento	114
Anexo No 7	Amortización	114
Anexo No 8	Sueldos	116
Anexo No 9	Útiles de Aseo	116
Anexo No 10	Útiles de Oficina	116
Anexo No 11	Servicios Básicos	117
Anexo No 12	Depreciaciones	117
Anexo No 13	Publicidad	119
Anexo No 14	Intereses	120
Anexo No 15	Terreno	123
Anexo No 16	Construcciones	123
Anexo No 17	Maquinaria	124
Anexo No 18	Equipo de Cocina	124
Anexo No 19	Menaje	125
Anexo No 20	Muebles y Enseres	126
Anexo No 21	Equipo de Oficina	126
Anexo No 22	Equipo de Computo	127
Anexo No 23	Elaboración del Proyecto de Factibilidad	127
Anexo No 24	Gastos de Organización	127

Anexo No 25 Capacitación del Personal	127
Anexo No 26 Materia Prima Directa Mes	128
Anexo No 28 Mano de Obra Directa Mes	130
Anexo No 29 Gastos de Fabricación Mes	130
Anexo No 30 Gastos Administrativos y Generales Mensual	131
Anexo No 31 Gastos de Venta Mensual	131
Anexo No 32 Gastos Financieros Mensual	131

IX. RESUMEN EJECUTIVO EN ESPAÑOL

El presente documento es un proyecto de inversión que está orientado a la implementación de un Paradero Turístico que brinde los servicios de recreación, esparcimiento, alojamiento en cabañas familiares y alimentación en el restaurante que estará ubicado en el sector de Shiriguan en la vía Echeandía Guaranda Km 5.

Este proyecto consta de cuatro capítulos integrados en el estudio de mercado, técnico, administrativo organizacional y financiero; así como de las evaluaciones económica, financiera y social.

En el estudio de mercado se determina el mercado meta con el número de futuros y posibles usuarios que van a hacer uso de los diferentes servicios y productos que ofertará el Paradero Turístico de acuerdo a los 2 formatos de las encuestas realizadas a los pobladores locales y a los turistas que se desplazan al cantón Echeandía en busca de esparcimiento, de salir de la rutina y monotonía del trabajo diario.

Las encuestas han sido analizadas y tabuladas en el capítulo dos y demuestran que la creación e implementación del nuevo Paradero Turístico tendrá aceptación por parte de las personas encuestadas ya que existen pocos establecimientos de esta categoría.

En el capítulo tres se analiza la demanda y oferta de los servicios y productos que ofertan los 4 complejos turísticos existentes en la ciudad tal como Vizna, Altamira, Brisas del Río y Municipal, concluyendo que hay una demanda insatisfecha.

En el estudio técnico se anotan los equipos, la maquinaria, los muebles y enseres, equipos de oficina y la infraestructura necesaria para su funcionamiento.

En el estudio organizacional administrativo del proyecto se describen las funciones de cada uno de los funcionarios y empleados que laborarán en el Paradero, además se estableció un directorio que permitirá cumplir con los objetivos.

En el estudio financiero se determinan los costos, inversiones, financiamiento, depreciaciones, amortizaciones, ingresos, punto de equilibrio, estado de resultados, estado de situación financiera, el flujo de fondos de efectivo proyectados así como el Van, Tir e indicadores financieros.

Entre los principales indicadores financieros mencionamos:

- Costo Total al Primer Año 49.224,36 USD
- La Inversión Total es de 122.940,95 USD distribuidos en Inversión Fija Tangible e Intangible y Capital de Trabajo
- El Capital propio es de \$ 80.723,80 USD que corresponden al 65,66 % de la Inversión Total
- El Financiamiento es de \$ 42.217,1 USD que corresponden al 34,34 % de la Inversión Total
- Los Ingresos al primer año son de \$ 76.104,90 USD.
- El Punto de Equilibrio es de 44.712,09 USD
- La Utilidad Neta Ejercicio al Primer Año es de 21.375,70 USD; que corresponden al 28,1 % de los Ingresos
- El Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del Año 1 es de \$ 133.509,04 USD en Activos.
- Tasa Interna de Retorno o Recuperación de la Inversión (TIR), corresponde al 19,70 %.

- El Período de Recuperación de la Inversión PRI es de 2 años, 7 meses

Todos estos datos resultantes de la investigación de campo y trabajo, arrojan resultados positivos en los estudios de Mercado, Técnico, Económico y Financiero por lo que es factible el **PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO TURÍSTICO EN EL RECINTO SHIRAGUAN, CANTÓN ECHEANDÍA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2009** y que beneficiará a los inversionistas y población en general.

A su vez la creación del Paradero Turístico aprovechará la cantidad de atractivos turísticos que predominan en el sector, por lo que es imperioso conformar la Compañía, nombrar un Directorio, buscar el financiamiento en una entidad financiera local o nacional para ejecutar el proyecto y construir las instalaciones.

VIII. INTRODUCCIÓN

La palabra turismo, etimológicamente considerada se deriva de la palabra latina "tornus" que quiere decir vuelta o movimiento y la cual adoptaron los ingleses, franceses y españoles con ese sentido, aplicándola al "**turismo**"; por eso hoy cuando se ofrece un viaje turístico o sea, un movimiento de personas que se trasladan o viajan por placer, se les invita a participar de un "**tour**" a determinado destino.¹

Una definición del turismo muy simple y común es la tendencia natural del ser humano a cambiar de sitio para beneficiarse de las bondades de otros lugares distintos de aquel donde usualmente vive y descansar en ambiente agradable, para esparcimiento y recreación.

Según la OMT “**el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros**”. También se podría definir el turismo diciendo que es un fenómeno socio-económico que influye de gran manera en el crecimiento cultural y en la riqueza de los pueblos, o que es el movimiento de humanos para intercambiar conocimientos, cultura, aventuras, credos, idiomas, etc... El turismo es inevitable y no se puede evadir. Si el turismo se asoma a una región con condiciones turísticas y esta lo evade, se convierte en perjudicial y se revierte en contra de tal región.

Tres motivaciones empujan al hombre a viajar:

1. **El interés político o comercial;** La necesidad de coexistencia entre las diferentes tribus o Estados, era causa de desplazamiento entre lugares alejados unos de otros. También los mercaderes viajaban en busca de nuevos productos. Los griegos fundaron colonias en las costas del Mar Negro y

¹ Ministerio de Turismo; “Fichas de Clasificación de Atractivos Turísticos”

comerciaban con las poblaciones lejanas, los fenicios con los pueblos de las costas de África los árabes transportaban desde china productos de lujo a Egipto e Italia, los mercaderes de Roma se desplazaban en busca de productos y recorrían las costas y las caravanas seguían interminables rutas terrestres.

2. **La curiosidad;** empujaba a la gente a hacer largos viajes para conocer las costumbres e instituciones de otros pueblos.
3. **El sentimiento religioso;** hacia que se efectuaran peregrinaciones a los lugares de culto. Griegos y romanos iban a Delfos para oír el oráculo. Fuera de Europa, a partir del siglo VIII, la Meca atraía a los países islámicos.²

También los estudiantes viajaban para asistir a universidades como las de Bolonia, Paris, Roma, Palanca, etc.

Hasta mediados del siglo XIX, solo viajaban por placer las personas que pertenecían a las clases privilegiadas; en la época de la ilustración, las clases acomodadas realizaban viajes por motivos culturales conocidos con el nombre de “Grand Tour”. Sin embargo es en la segunda mitad del siglo XX que surge el turismo como fenómeno de masas. Podríamos decir q este es una actividad nueva

En la última década el Turismo es considerado como un sector muy importante para la economía de los países, a tal punto que algunos de ellos, basan sus ingresos en la llegada de visitantes.

El turismo para su desarrollo debe aprovechar los recursos naturales y culturales que posee así como apoyar el Gobierno Central, las iniciativas tanto públicas como privadas.

² Ministerio de Turismo; “Fichas de Clasificación de Atractivos Turísticos”

CAPÍTULO I

1. TEMA

PROYECTO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO TURÍSTICO EN EL RECINTO SHIRAGUAN, CANTÓN ECHEANDÍA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2009

2. ANTECEDENTES

El turismo nace en el siglo XIX, como una consecuencia de la Revolución Industrial, con desplazamientos cuya intención principal fue el ocio, descanso, cultura, salud, negocios o relaciones familiares.

La actividad turística ha tenido en la mayoría de los países del mundo un crecimiento superior al de otras actividades económicas, esto evidencia la importancia e interés de los gobiernos, empresas comerciales y de servicios en prestar atención a los turistas.¹

El turismo tiene algunas particularidades en su funcionamiento, que se detallan a continuación:

- Atractivos
- Infraestructura
- Planta turística: equipamiento e instalaciones
- Superestructura
- Oferta turística
- Demanda turística

Estas particularidades se relacionan con el negocio turístico por lo que es aplicable a los Complejos o Paraderos Turísticos.

¹ VILLAVICENCIO, Wilson; "Creación de un Complejo Turístico en las aguas termales de Lloa"; 2005

El concepto de paradero se remonta a España por el año a 1926 cuando el Marqués de la Vega Inclán impulsó la construcción de un establecimiento que posteriormente se convertiría en el primer Parador, en su origen se construyó un establecimiento turístico en lugares donde la iniciativa privada no llegaba y que tenían condiciones para atraer turismo.

A partir de este paradero, se quiso aprovechar y rehabilitar algunos de los monumentos históricos y artísticos abandonados y convertirlos en un lugar predilecto para la gente pueda descansar y consuma productos típicos, a más de alejarse del incómodo ruido de las grandes ciudades.²

Entre las características de un paradero turístico se mencionan:

- Ambientación del lugar, para lo cual mantendrá todo lo más natural posible para que las personas puedan apreciar, disfrutar y aprender de la naturaleza y sus beneficios.
- La construcción será mixta, ya que utilizará materiales de la zona con otros derivados del cemento a fin de que sea un lugar seguro y cómodo para los turistas, pero sin dejar a un lado la parte rústica que caracterice al establecimiento.
- Un paradero está organizado con cabañas, restaurante con mesas y sillas de madera donde las personas podrán consumir productos frescos y típicos en cualquier momento del día.
- Poseerá un ambiente cubierto con hamacas y asientos, donde los clientes descansen de sus largos viajes en un lugar tranquilo, fresco y amplio.
- Se brindará a los clientes servicios adicionales.
- Todos estos ambientes están destinados para que las personas puedan alimentarse relajarse y divertirse; por lo que surge ahí el concepto de Paradero Turístico, que tienen como finalidad brindar al turista, visitante o pasajero varios servicios en un mismo lugar y satisfagan sus necesidades y deseos.

² Ibid

Estos establecimientos surgen porque la mayoría de las personas, sufren de patologías producida por el ajeteo constante de las jornadas de trabajo y que supera al cáncer; esta es el stress producidos por la angustia, la falta de tiempo o la sobrecarga laboral; de allí que el ser humano cualquiera sea su condición necesita alimentarse, distraerse, descansar o recrearse.

3. JUSTIFICACIÓN

Bolívar es una provincia del centro de Ecuador, ubicada en la cordillera occidental de los Andes, su capital es la ciudad de Guaranda, tiene una extensión de 3.956 km², lo que le convierte en una de las provincias más pequeñas del Ecuador; está constituida por los siguientes cantones: Guaranda, Chimbo, San Miguel, Chillanes, Echeandía, Caluma y Las Naves.³

Cada uno de los cantones posee lugares turísticos muy interesantes en los cuales se puede desarrollar el turismo ecológico, etnocultural, de aventura, naturaleza o comunitario, así el cantón Echeandía se encuentra a 65 Km de la capital provincial; tiene una superficie de 229.9 km², está ubicado entre los 370 a 1250 msnm y su temperatura va desde los 18 a 24 °C, por lo que goza de un clima subtropical.”

De acuerdo a los resultados del VII censo de población y VI de vivienda, para el año de 2010 se registra 12.114 habitantes, 6149 hombres y 5965 mujeres; el crecimiento poblacional de este cantón es del 1% anual, para el año 2011.

Los atractivos turísticos que posee son muy importantes ya que sin ellos, el cantón Echeandía no podría emprender un desarrollo dentro de esta actividad, pues le faltaría lo esencial para implementar la planta turística.

³ Gobierno de la Provincia de Bolívar; Plan General de Desarrollo de Bolívar año 2011 - 2018

El área territorial del cantón es rica por su naturaleza, paisajes, recursos hídricos, vegetales, etc; y, entre los que se describen:

Su río principal es el Osoloma o Echeandía, que alimenta el caudal hídrico del río Zapotal para luego dirigirse al gran río Guayas a través del río Babahoyo, la belleza de este río ha sido el principal factor para establecer el Paradero Turístico, que se implementará a orillas del mismo.⁴

La Cascada de Chazojuan, Poza Las Dos Bocas, Sendero ecológico Los Laureles, Aguas termales de Sabanetillas, son otros los encantos que posee el cantón y deleitan a propios y extraños al igual que las cascadas de Altamira son pequeñas y pintorescas vertientes de agua que forman grandes saltos de agua.

Por el recinto Shiraguan, que está a 5 Km del cantón Echeandía, la red de carreteras están en buenas condiciones por lo que en la vía Guanujo - Ventanas, la afluencia de transporte y de pasajeros se ha incrementado notablemente, lo que contribuirá al desarrollo de actividades turísticas y empresariales.

Los atractivos turísticos serán aprovechados para emprender en actividades turísticas que permita a los visitantes tener las comodidades y facilidades a fin de disfrutar a plenitud de caminatas, observar la flora y fauna, acampar, etc.

Con el Paradero Turístico se dará a conocer los atractivos naturales y culturales que posee el cantón Echeandía a fin de potencializar el turismo y transformar la imagen por la falta de señalización, planificación territorial e infraestructura.

⁴ Gobierno de la Provincia de Bolívar; “Bolívar de la nieve al trópico” Primera Edición.

Se ofrecerá otra alternativa de recreación a los turistas que visitan el cantón, ampliando el número de establecimientos y brindándoles todas las facilidades con miras a hacer de su estadía algo placentero e incrementar las oportunidades de diversión en el cantón.

Con el proyecto se aprovechará el terreno de propiedad de uno de los familiares adecuando la infraestructura para ofrecer un servicio de calidad y convertirlo en un potencial turístico con un alto nivel de competitividad en el mercado local y regional.

A partir de estos elementos el trabajo investigativo determinará dentro de una perspectiva global, los principales aspectos en el proyecto de pre factibilidad que den las pautas para orientar las inversiones, buscar el financiamiento, construir y administrar el proyecto.

4. OBJETIVOS

4.1 General

Elaborar el Proyecto de Pre factibilidad para la creación de un Paradero Turístico en el recinto Shiraguan, cantón Echeandía, provincia Bolívar.

4.2 Objetivos Específicos

- Identificar los principales demandantes, proveedores de materia prima, oferentes y demanda insatisfecha mediante el estudio y segmentación del mercado.
- Determinar los requerimientos necesarios en base del estudio técnico, estudio administrativo organizacional y estudio financiero
- Estructurar adecuadamente los costos de producción, administración y ventas; cuadros de inversión y financiamiento del proyecto de factibilidad.
- Recomendar en base de las evaluaciones financieras, sociales y ambientales la ejecución del proyecto.

5. METODOLOGÍA

El proyecto de pre factibilidad implica aplicar una metodología que contiene métodos, técnicas e instrumentos así como el universo y la muestra de la cual vamos a obtener la información en el estudio de mercado.⁵

5.1 MÉTODOS

Método Científico.- Basado en la relación casusa - efecto y de la lucha de las contradicciones; es decir que, si no se crea el Paradero Turístico, no existirá otro lugar donde la población local o visitantes se distraigan, recreen, alimenten, comparta con la familia momento de esparcimiento, etc.

Método Inductivo. Que servirá para identificar los productos y servicios a ofertar en el establecimiento turístico.

Método Deductivo.- Que infiere una conclusión general partiendo de premisas donde se demuestran hechos particulares, en este caso se obtendrán datos de los demandantes y oferentes en el estudio de mercado cuya conclusión me permitirá determinar la demanda insatisfecha o el déficit y posteriormente tomar la decisión de implementar el Paradero Turístico en el cantón Echeandía.

Método Analítico. Para la descripción del producto turístico, así como las facilidades y dificultades que se presentan en el área de estudio.

Método Descriptivo. El que manifiesta la ubicación geográfica y características del sector.

⁵ Gutiérrez, Abraham; “Elaboración de Tesis y actividades académicas”; Quito 2004

5.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN⁶

Entre los tipos de investigación mencionamos:

Descriptiva.- Se denomina a los elementos estadísticos que son fuente de información y base sobre la cual se proyecta la demanda u oferta; este me ayudó a elaborar los gráficos respectivos.

De campo.- Es la investigación que la realice en el lugar de los hechos, en el recinto Shiriguan y sitios aledaños así como en la ciudad de Echeandía, sea en la zona urbana donde se tomará información primaria o de opinión de los visitantes, productores y oferentes a fin de establecer estrategias empresariales para el proyecto.

Exploratoria.- Identificadas las fuentes de información referentes al tema nos ayudó a sistematizar y organizar los elementos teóricos y de campo que nos permitan conocer las necesidades y requerimientos del mercado tanto de alimentación como de recreación en el cantón.

5.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS

En la presente investigación y desarrollo del proyecto de pre factibilidad utilizaremos las siguientes técnicas:

Técnicas⁷

Para la investigación del presente proyecto se utilizarán técnicas como:

Encuestas.- Es un instrumento que me permitió recolectar la mayor cantidad de información para el proyecto, con base en preguntas cerradas o de selección múltiple, las mismas que se aplicaron a los pobladores locales y visitantes de fuera del cantón.

⁶ PANCHI; Ruth; "Proyecto para la Creación Complejo Turístico en Pasochoa"

⁷ BERNAL, César; "Metodología de la Investigación para Administración y Economía"; Santa Fe de Bogotá 2008

Observación Directa.- Es la visualización de los establecimientos de alimentación y recreación que brinden los mismos servicios y productos así como está distribuida la maquinaria, el espacio físico, etc.

5.4 UNIVERSO Y MUESTRA.⁸

Tamaño de la muestra:

El cantón Echeandía cuenta con 13.129 habitantes según los resultados del Censo de Población y datos del INEC: CPV Ecuador 2010, pero para este proyecto se consideró la población urbana que es de 41,8% representando a 5.064 personas de todas las edades y género, pero para determinar la muestra de estudio se lo va a calcular en base a las familias, por lo que se establece que una familia está conformada por 5 miembros, lo que dividiendo los 5.064 para 5 nos da un total de 1.013 familias.

CALCULO

Fórmula de Cálculo del tamaño de la muestra.

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

n =	Tamaño muestral	
N =	Universo	1013
e =	máximo error admisible	0,05

$$n = \frac{1013}{(0,05)^2(1013-1)+1}$$

⁸ GALIANO; Christian, BA; Programa cálculo de tabla amortización; Quito 2004.

$$\frac{1013}{0.0025(1012)+1}$$

$$\frac{1013}{2.3675+1}$$

$$\frac{1013}{3,525}$$

n = 287 Encuestas

Población flotante (turistas)

En el cantón Echeandía de acuerdo a la investigación de campo realizada mediante entrevistas a propietarios de hoteles, restaurantes, complejos turísticos se determinó que la población flotante (turistas) semanal aproximada es de:

ESTABLECIMIENTOS	No DE PERSONAS
Restaurantes	65
Hoteles	75
Complejos Turísticos	120
TOTAL	260

FUENTE: Encuesta preliminar realizada
ELABORADO POR: Iván Melendrez

Muestra de la población flotante

$$n = \frac{260}{0,0025(259)+1}$$

$$n = \frac{260}{1,6475}$$

n = 158 encuestas a efectuarse.

5.5 Procesamiento de datos.

Para un mejor análisis e interpretación de los resultados, se lo realizó mediante la aplicación de una encuesta dirigida a la población establecida como muestra objetiva de mercado. Dicha información se lo tabuló mediante el cálculo respecto a la determinación de las opiniones vertidas en cada interrogante de la encuesta establecida en frecuencias relativas o porcentuales de las respuestas dadas.

Para dicho proceso se aplicó el sistema computacional de Excel, idónea para presentar los resultados mediante el cálculo estadístico descriptivo en cuadros representativos y gráficos que identifique los datos resultantes del levantamiento de la información acorde al planteamiento sobre la cual se ejecuta el trabajo de investigación.

CAPÍTULO II

CAPÍTULO II

2.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

2.1.1 ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS POBLADORES LOCALES

PREGUNTA No 1.-

¿USTED HACE TURISMO EN EL CANTÓN ECHEANDÍA?

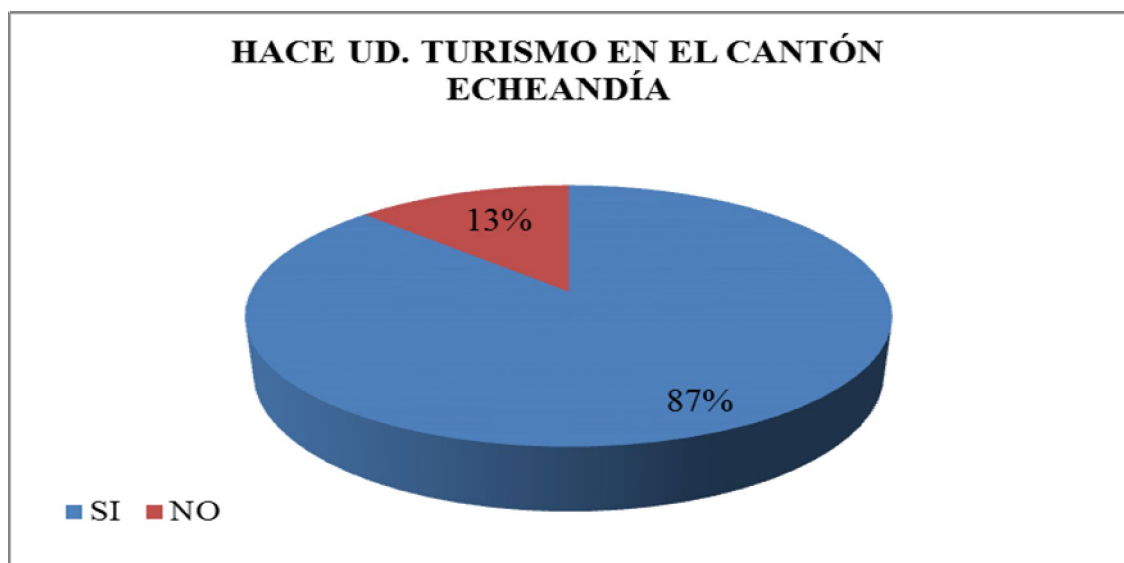
CUADRO No 1

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	250	87 %
NO	37	13 %
TOTAL	287	100,00%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 1



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De los encuestados y que corresponden a los pobladores locales, un gran porcentaje hace turismo en el cantón, pues por el clima y los recursos naturales que posee, es ideal para disfrutar de la naturaleza, la comida y la recreación.

PREGUNTA N° 2

¿UD. HA VISITADO UN ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO EN EL CANTÓN?

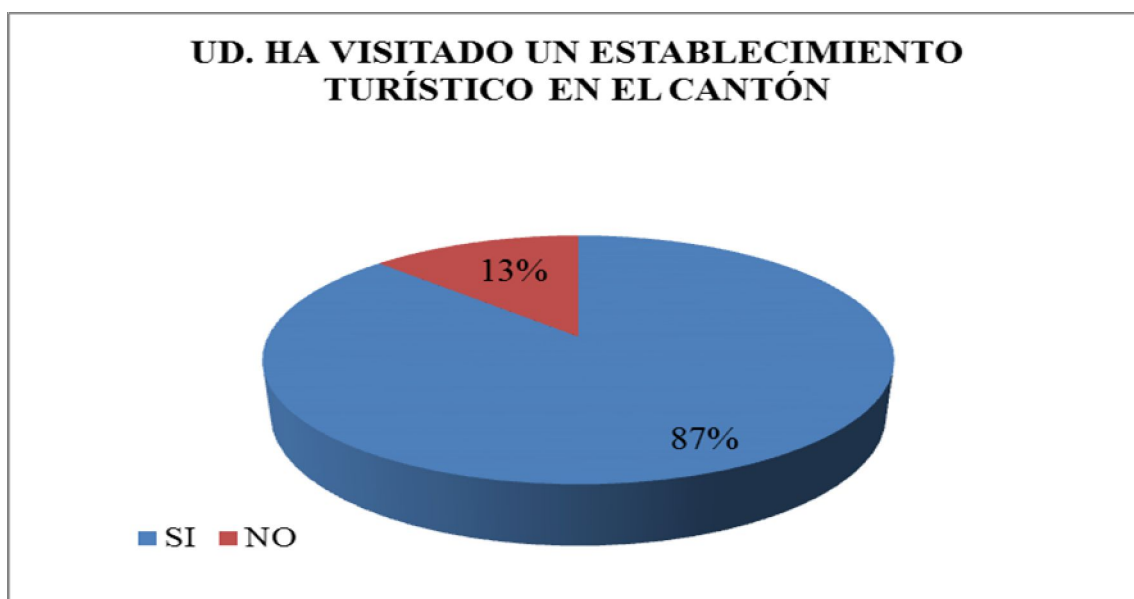
CUADRO No 2

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	250	87 %
NO	37	13 %
TOTAL	287	100,00%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 2



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De los encuestados, el 87 % ha visitado un establecimiento turístico en el cantón, en tanto que un porcentaje inferior no ya que prefiere ir a los sitios cercanos, que generalmente son públicos y no se paga nada.

PREGUNTA N° 3

¿CUÁL DE LOS ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS HA VISITADO?

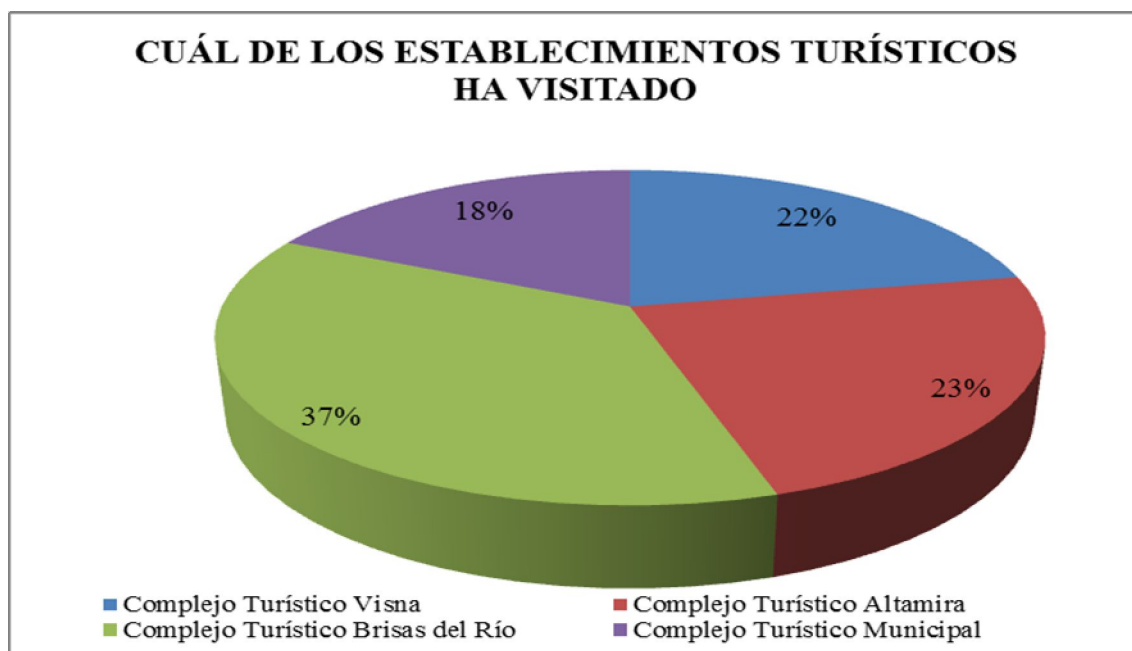
CUADRO No 3

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Complejo Turístico Visna	55	22%
Complejo Turístico Altamira	58	23%
Complejo Turístico Brisas del Río	92	37%
Complejo Turístico Municipal	45	18%
TOTAL	250	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 3



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Entre los establecimientos turísticos que han visitado los encuestados que respondieron sí, se mencionan en su orden al Complejo Brisas del Río, Altamira, Visna y el Municipal que se encuentra al otro lado del río; sin embargo de esto hace falta infraestructura en cada uno de ellos.

PREGUNTA N° 4

¿POR QUÉ ACUDE UD. A ESTOS ESTABLECIMIENTOS?

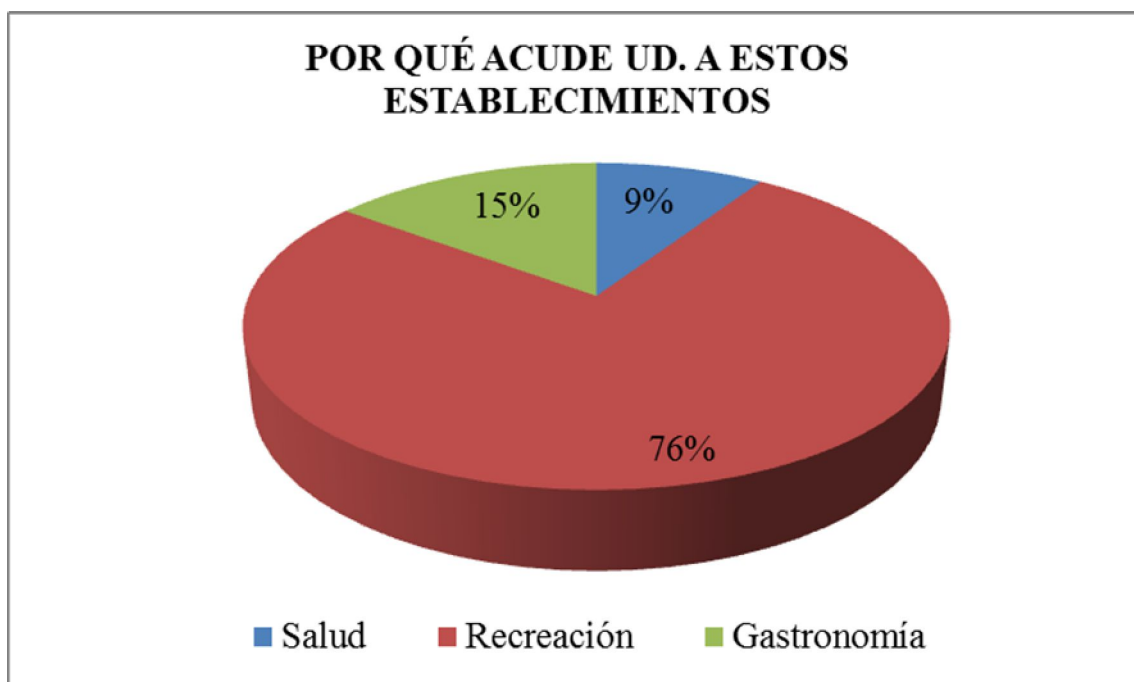
CUADRO N° 4

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Salud	23	9 %
Recreación	190	76 %
Gastronomía	37	15 %
TOTAL	250	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO N° 4



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Según el cuadro y gráfico N° 4, los encuestados acuden a estos establecimientos por 3 circunstancias puntuales y motivados en su orden por la Recreación en un gran porcentaje, la Gastronomía y por Salud.

PREGUNTA N° 5

¿QUÉ SERVICIOS OFRECE EL ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO QUE USTED VISITA?

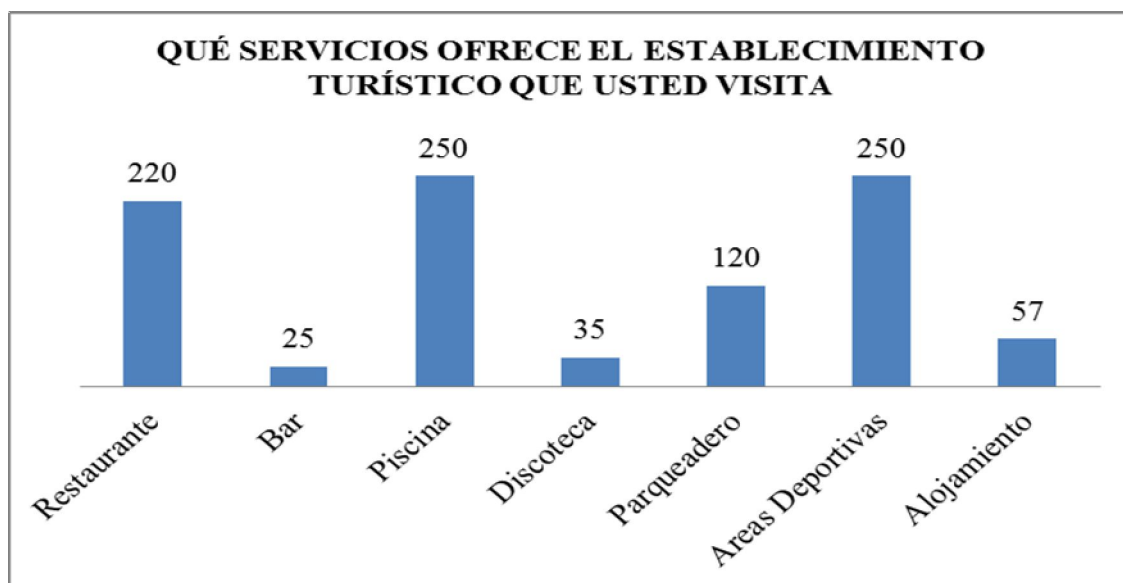
CUADRO N° 5

OPCIÓN	NUMERO
Restaurante	220
Bar	25
Piscina	250
Discoteca	35
Parqueadero	120
Areas Deportivas	250
Alojamiento	57

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 5



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Respecto de que servicios ofrece el establecimiento turístico que visita, se menciona la o las piscinas que poseen , las áreas deportivas para la práctica de deportes, el restaurante y en menor proporción la discoteca, el bar y alojamiento.

PREGUNTA No 6

¿CUÁL ES EL PRECIO PROMEDIO QUE PAGA POR LOS SERVICIOS QUE UTILIZA?

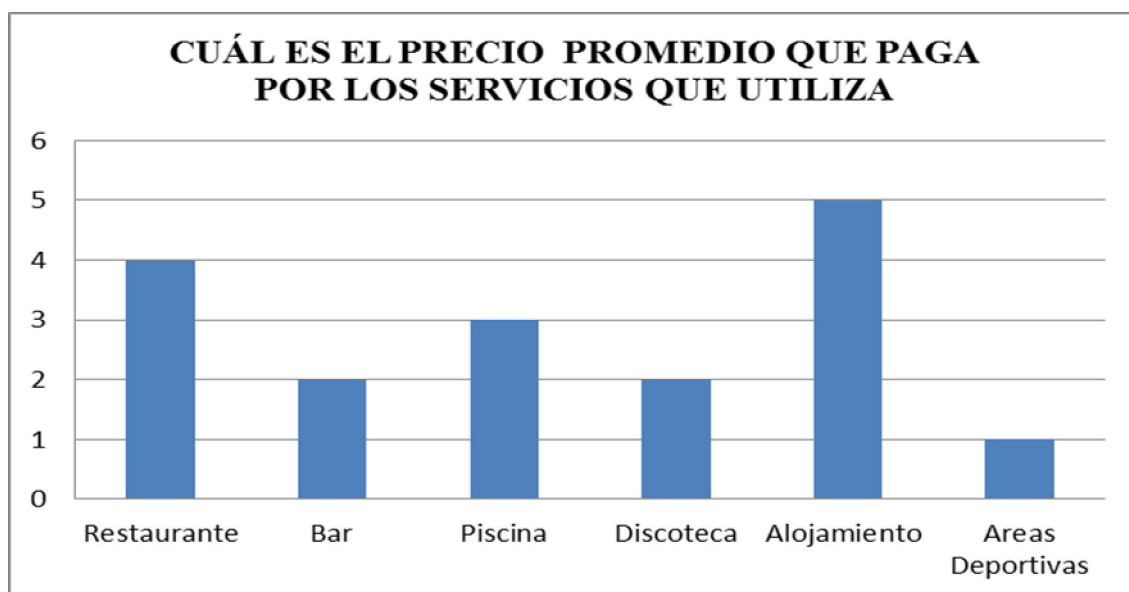
CUADRO No 6

OPCIÓN	NUMERO
Restaurante	4
Bar	2
Piscina	3
Discoteca	2
Áreas Deportivas	1
Alojamiento	5

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 6



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De la misma manera y de acuerdo a la pregunta anterior, el precio promedio que pagan por los servicios que utilizan o productos que se sirven en el restaurante, bar, piscina, discoteca y áreas verdes va desde 1 dólar a 5 dólares; resaltando el valor de ingreso a la piscina en 3 dólares, de un plato en 4 y del alojamiento en 5 dólares.

PREGUNTA No 7

¿LOS SERVICIOS QUE LE HAN BRINDADO EN LOS LUGARES DONDE ACUDE ES?

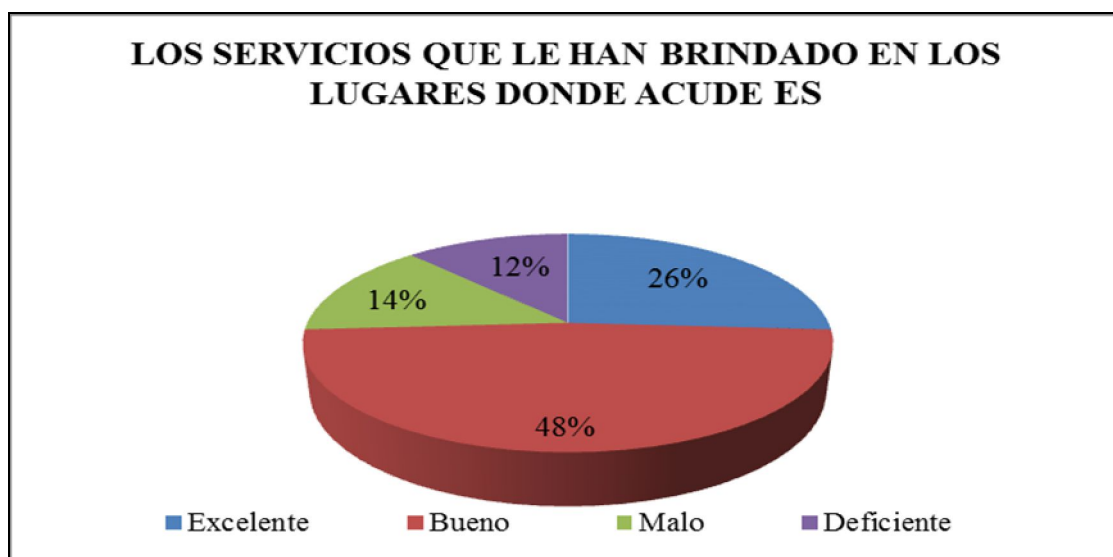
CUADRO No 7

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Excelente	65	26%
Bueno	120	48%
Malo	35	14%
Deficiente	30	12%
TOTAL	250	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 7



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De acuerdo al cuadro N° 7, los servicios que les han brindado en los lugares donde acude es para cerca de la mitad de los encuestados de bueno, en menor proporción es excelente y sumando lo malo y deficientes es del 36 % lo que demuestra a las claras la falta de infraestructura, servicios o productos así como del personal calificado en la atención al cliente.

PREGUNTA No 8

¿CUÁNTAS VECES AL MES UTILIZA LOS SERVICIOS DEL ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO?

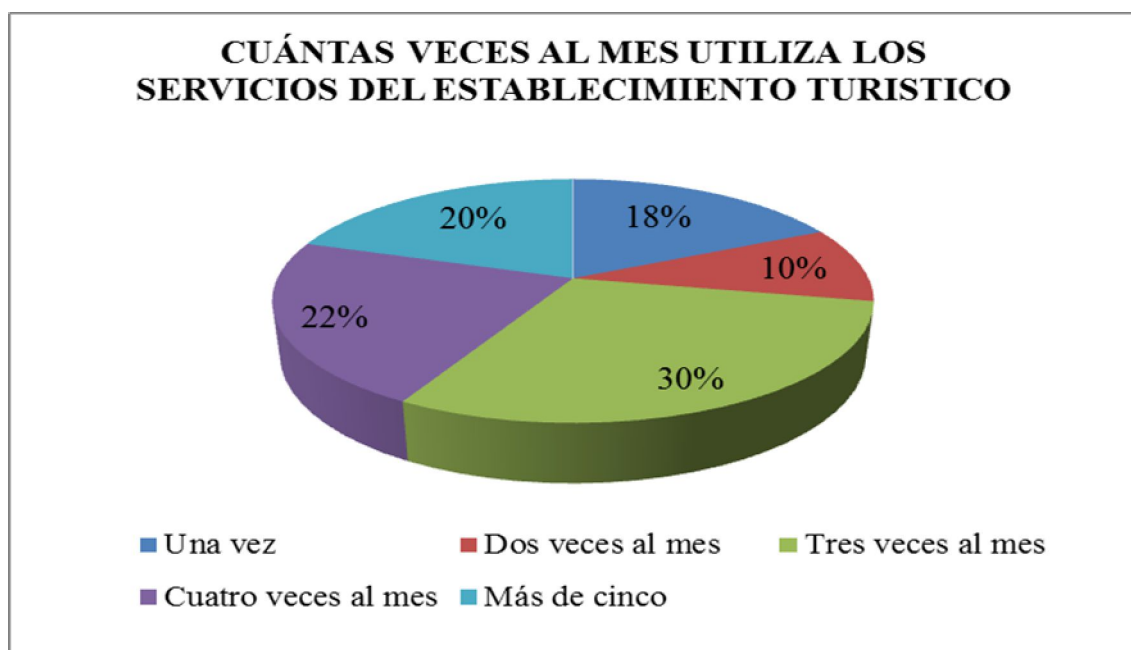
CUADRO No 8

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Una vez	45	18%
Dos veces al mes	25	10%
Tres veces al mes	75	30%
Cuatro veces al mes	55	22%
Más de cinco	50	20%
TOTAL	250	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 8



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De acuerdo al cuadro No 8, al referirse al número de veces que al mes utiliza los servicios del establecimiento turístico, un 30% de los encuestados manifestaron que 3 veces al mes y en menor proporción están 4, 5, 2 y 1 veces al mes.

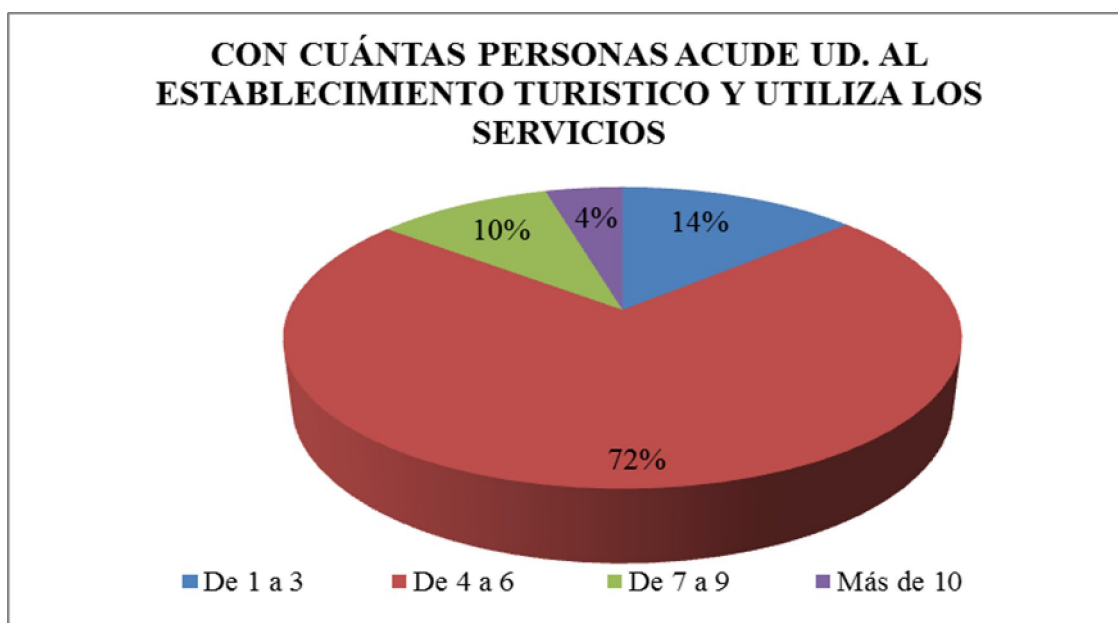
PREGUNTA No 9

¿CON CUÁNTAS PERSONAS ACUDE UD. AL ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO Y UTILIZA LOS SERVICIOS?

CUADRO No 9

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
De 1 a 3 personas	34	14 %
De 4 a 6 personas	180	72 %
De 7 a 9 personas	25	10 %
Más de 10 personas	11	4 %
TOTAL	250	100%

GRÁFICO No 9



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Relacionado con la pregunta anterior sobre el número de veces que visita el establecimiento turístico esta con cuantas personas lo visita, sobresaliendo el rango de 4 a 6 personas con y más del 70 % y en menor proporción de 1 a 3, de 7 a 9 más de 10 personas, lo que demuestra que a veces la familia va completa a visitar un paradero o establecimiento turístico.

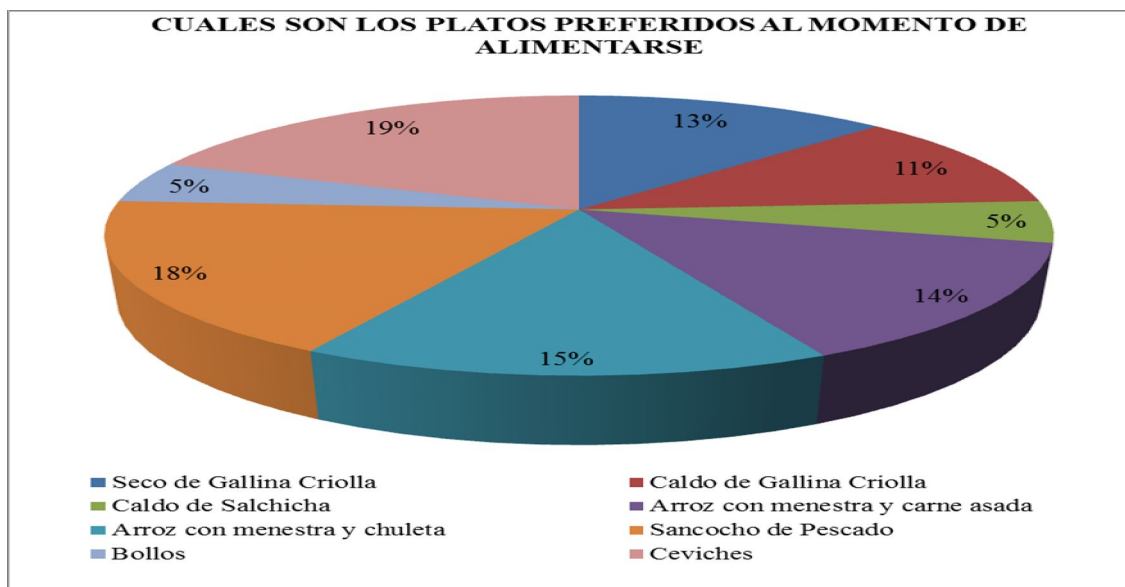
PREGUNTA No 10

¿CUÁLES SON LOS PLATOS PREFERIDOS AL MOMENTO DE ALIMENTARSE?

CUADRO No 10

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Seco de Gallina Criolla	32	13%
Caldo de Gallina Criolla	28	11%
Caldo de Salchicha	12	5%
Arroz con menestra y carne asada	35	14%
Arroz con menestra y chuleta	38	15%
Sancocho de Pescado	45	18%
Bollos	12	5%
Ceviches	48	19%
TOTAL	250	100%

GRÁFICO No 10



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Los visitantes prefieren entre los platos al momento de alimentarse en su orden están los ceviches, el sancocho de pescado, arroz con menestra, carne asada o chuletas y en menor proporción el seco o caldo de gallina criolla, el caldo de salchicha y los bollos.

PREGUNTA N° 11

¿CREE UD. QUE ES CONVENIENTE IMPLEMENTAR UN NUEVO ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO CON TODOS LOS SERVICIOS REQUERIDOS EN EL CANTÓN ECHEANDÍA?

CUADRO N° 11

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
SI	287	100%
NO	0	0%
TOTAL	287	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 11



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Al preguntarles a los encuestados respecto de si es conveniente implementar un establecimiento turístico en el cantón Echeandía con todos los servicios, el 100% manifestó que si, ya que hace falta infraestructura turística que eleve la categoría del cantón en el ámbito turístico

PREGUNTA N° 12

¿QUÉ ASPECTOS CONSIDERA USTED DE MAYOR IMPORTANCIA PARA VISITAR EL NUEVO ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO? SELECCIONE ENTRE LAS SIGUIENTES?

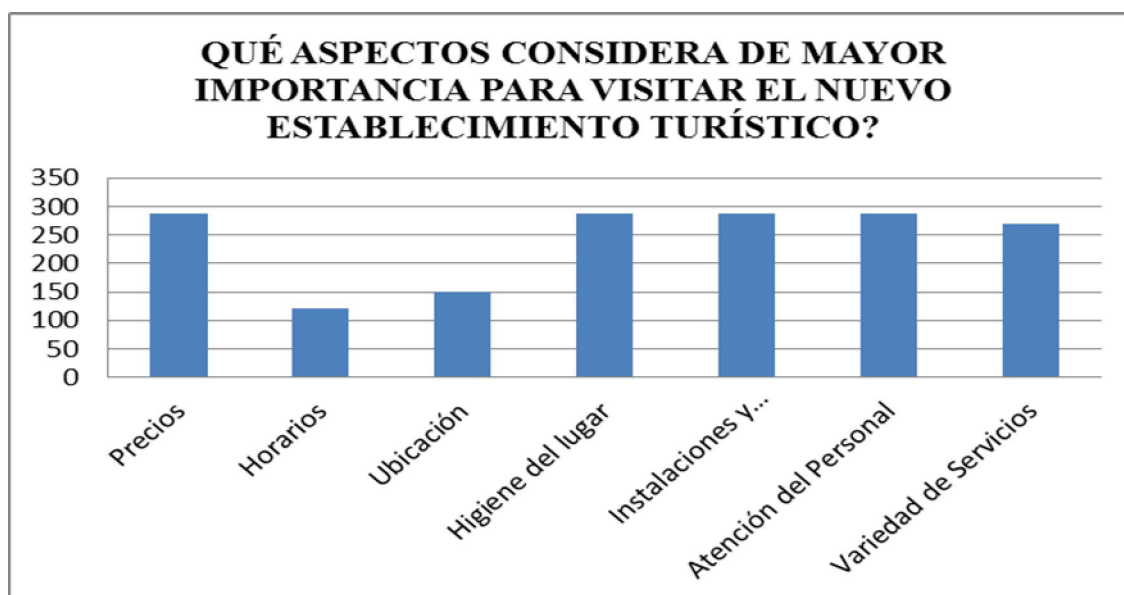
CUADRO N° 12

OPCIÓN	NUMERO
Precios	287
Horarios	120
Ubicación	150
Higiene del lugar	287
Instalaciones y equipos	287
Atención del Personal	287
Variedad de Servicios	270

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 12



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Entre los aspectos que se considera de mayor importancia y que puede incidir en el desplazamiento de los turistas a un nuevo establecimiento turístico, los encuestados manifestaron que las instalaciones, los precios, la atención del personal, la variedad de servicios y en menor opinión los horarios y la ubicación

PREGUNTA N° 13

A FIN DE MEJORAR LA ATENCIÓN ¿CREE UD. CONVENIENTE INCREMENTAR OTROS SERVICIOS ADICIONALES EN EL NUEVO ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO?

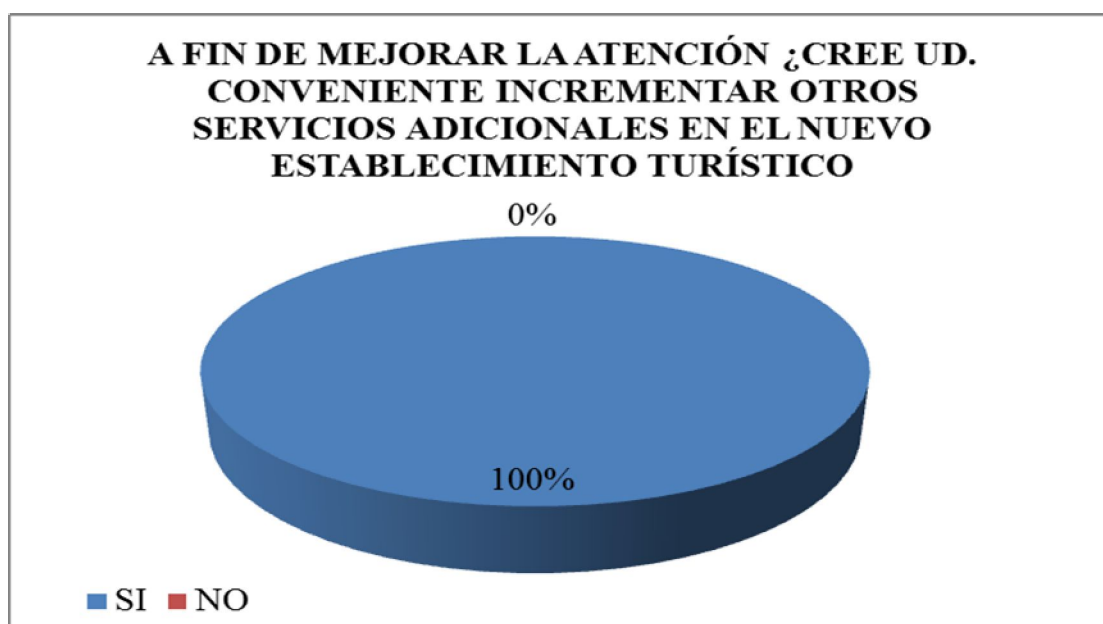
CUADRO N° 13

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
SI	287	100%
NO	0	0%
TOTAL	287	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 13



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Los encuestados al ser preguntados respecto de si se debe incrementar otros servicios adicionales en el nuevo establecimiento turístico, manifestaron que si y entre estos mencionan la bailoterapia, sitios de camping y parrilladas, piscinas para niños, canchas deportivas, etc.

PREGUNTA N° 14

SI SE IMPLEMENTARÍA UN NUEVO ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO EN EL CANTÓN ECHEANDÍA CON TODOS LOS SERVICIOS Y SUS ADICIONALES. ¿HARÍA USO DEL MISMO?

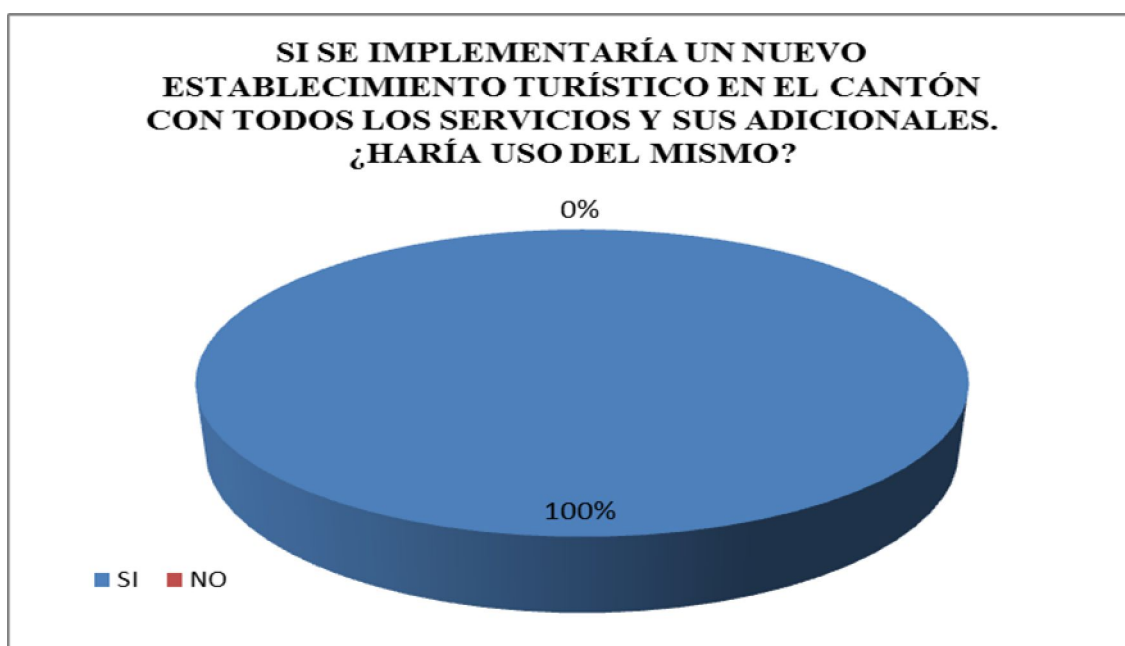
CUADRO No 14

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
SI	287	100%
NO	0	0%
TOTAL	287	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 14



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

El 100% de los encuestados manifestó que si harían uso del nuevo establecimiento turístico si se implementará en el cantón ya que es necesario seguir incrementado la oferta turística con nuevos establecimientos y que ofrezcan variedad de servicios y productos.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS TURISTAS QUE VISITAN EL CANTÓN ECHEANDÍA

PREGUNTA No 15

¿USTED VISITA LA CIUDAD DE ECHEANDÍA POR?

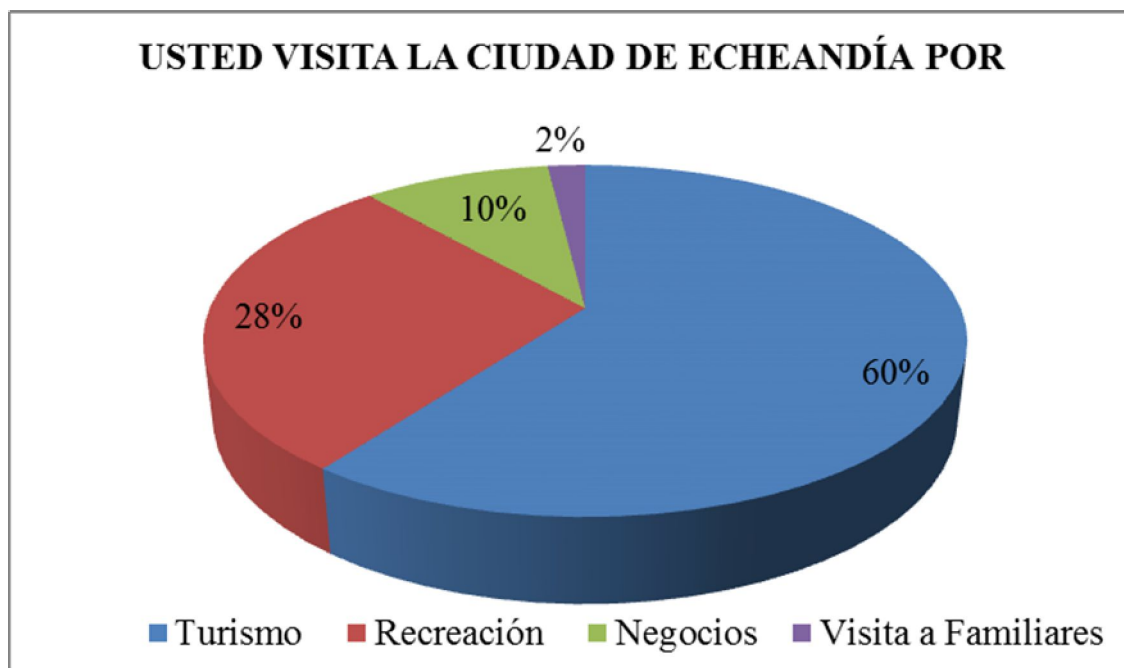
CUADRO N° 15

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Turismo	95	60,13
Recreación	45	28,48
Negocios	15	9,49
Visita a Familiares	3	1,90
TOTAL	158	100,00

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO N° 15



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De los turistas que visitan el cantón Echeandía, cerca del 98 % lo hacen por turismo, recreación y negocios y tan solo el 1,90 % va por visita a familiares

PREGUNTA No 16

¿UD. VISITA LA CIUDAD DE ECHEANDÍA EN?

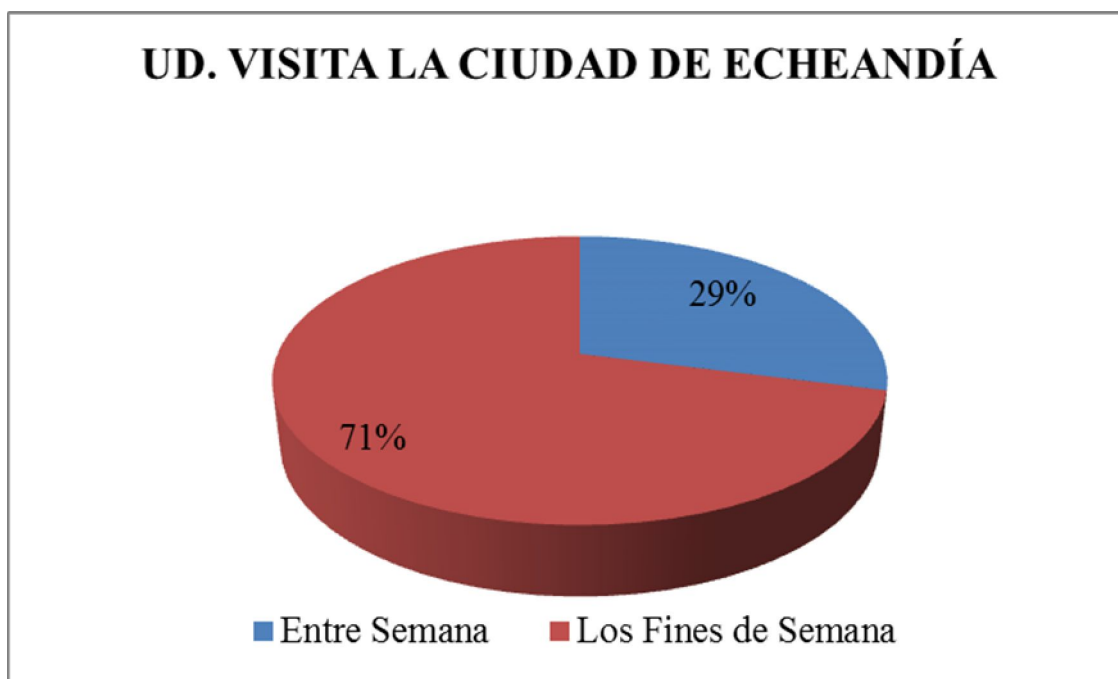
CUADRO N° 16

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Entre Semana	45	29%
Los Fines de Semana	110	71%
TOTAL	155	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO N° 16



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Quienes visitan el cantón Echeandía lo hacen entre semana el 29 % y los fines de semana con una mayor participación el 71 %; lo que demuestra que al cantón si se desplazan por turismo

PREGUNTA No 17

¿HA VISITADO UD. UN ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO EN EL CANTÓN ECHEANDÍA?

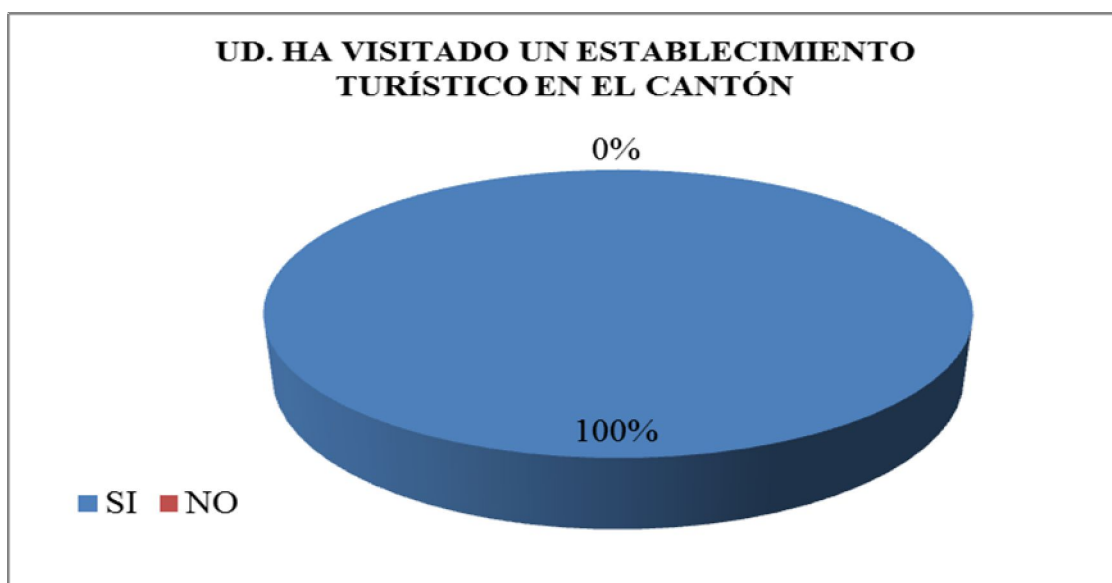
CUADRO N° 17

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	155	100%
No	0	0%
TOTAL	155	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO N° 17



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Los visitantes que llegan a Echeandía por turismo, recreación y negocios han visitado en sus varios desplazamientos los diversos establecimientos turísticos del cantón.

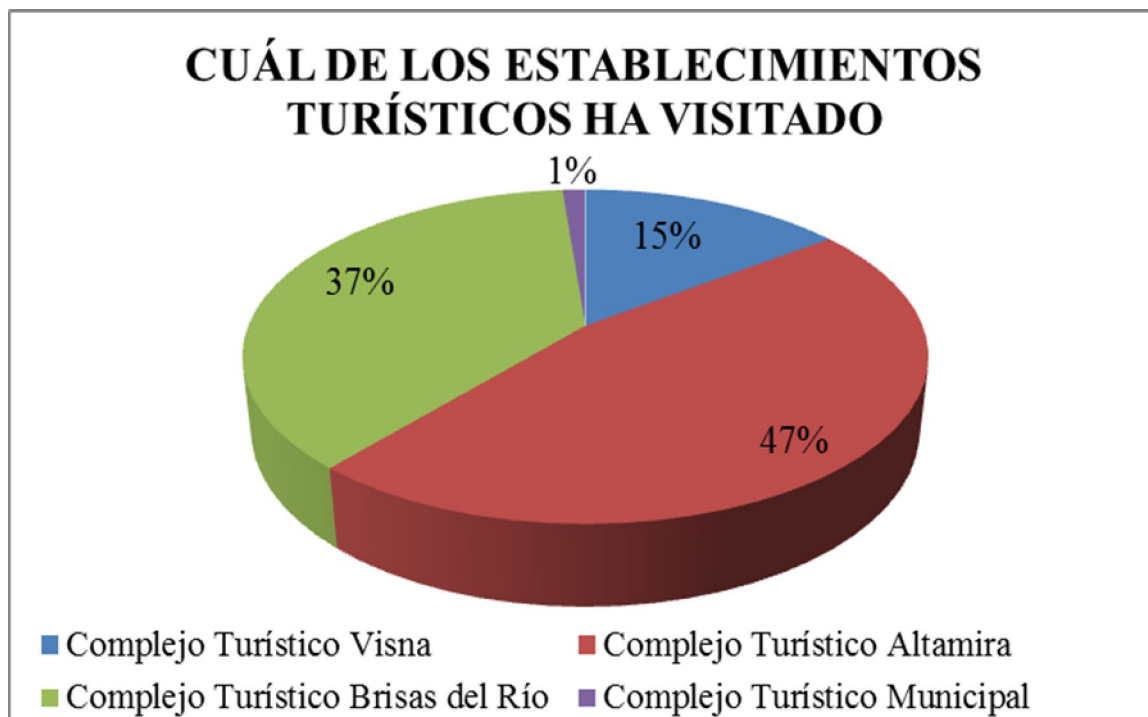
PREGUNTA N° 18

¿CUÁL DE LOS ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS HA VISITADO, NOMBRE?

CUADRO No 18

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Complejo Turístico Visna	23	15%
Complejo Turístico Altamira	72	46%
Complejo Turístico Brisas del Río	58	37%
Complejo Turístico Municipal	2	1%
TOTAL	155	100%

GRÁFICO No 18



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Al visitar el cantón Echeandía, los turistas se han desplazado en su orden a los complejos turísticos de Altamira, Brisas del Río, Visna y Municipal, lo que demuestra la preferencia y categoría de los establecimientos.

PREGUNTA N° 19

¿POR QUÉ ACUDE UD. A ESTOS ESTABLECIMIENTOS?

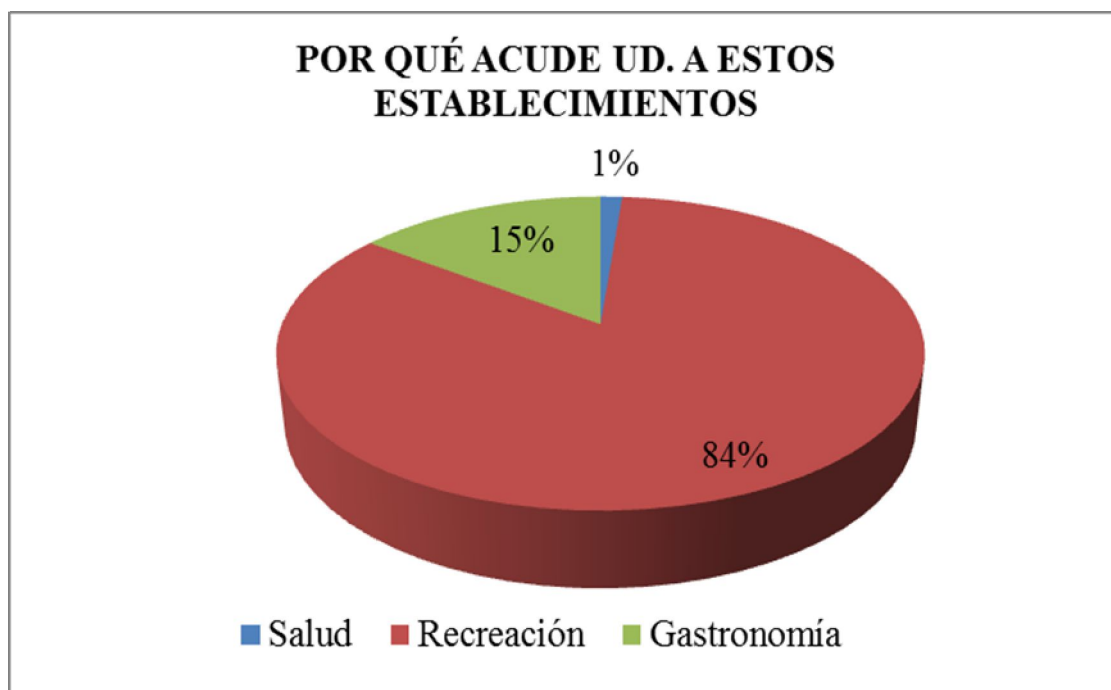
CUADRO N° 19

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Salud	2	1%
Recreación	130	84%
Gastronomía	23	15%
TOTAL	155	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO N° 19



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De los encuestados el 84 % se desplaza al cantón y establecimientos turísticos por recreación, un 15% lo hace para degustar los platos que preparan y ofrecen; y, tan solo el 1% va por salud.

PREGUNTA N° 20

¿QUÉ SERVICIOS OFRECE EL ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO QUE USTED VISITA?

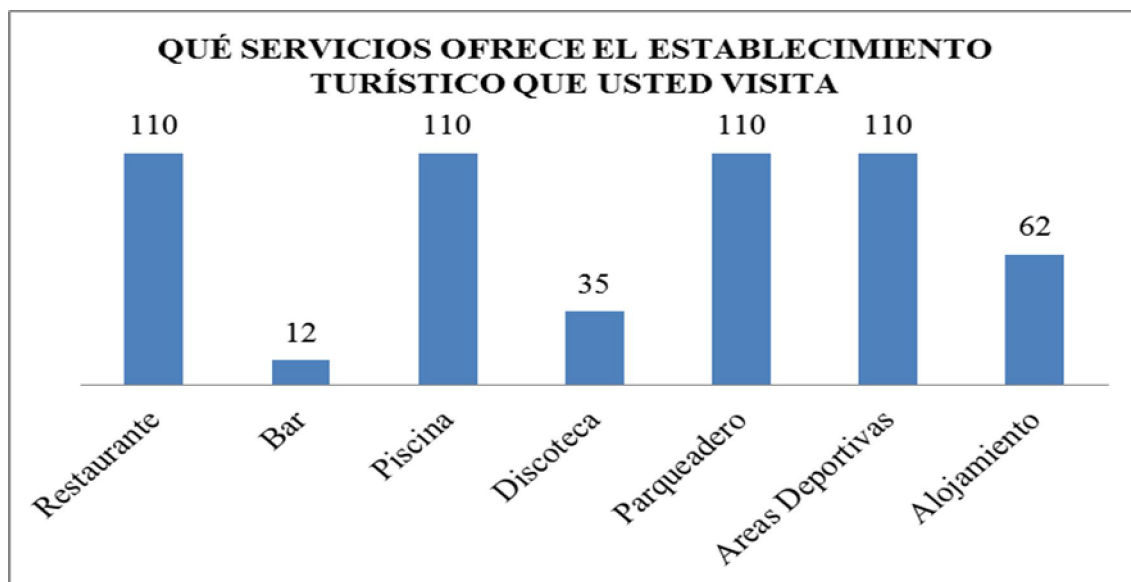
CUADRO N° 20

OPCIÓN	NUMERO
Restaurante	110
Bar	12
Piscina	110
Discoteca	35
Parqueadero	110
Áreas Deportivas	110
Alojamiento	62

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 20



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Entre los servicios que ofrece el establecimiento turístico que visita se menciona en prioridad a la piscina, el restaurante, el parqueadero y las áreas deportivas, aprovechando la infraestructura que poseen y por las condiciones climáticas del cantón y en menor porcentaje el alojamiento, la discoteca y el bar.

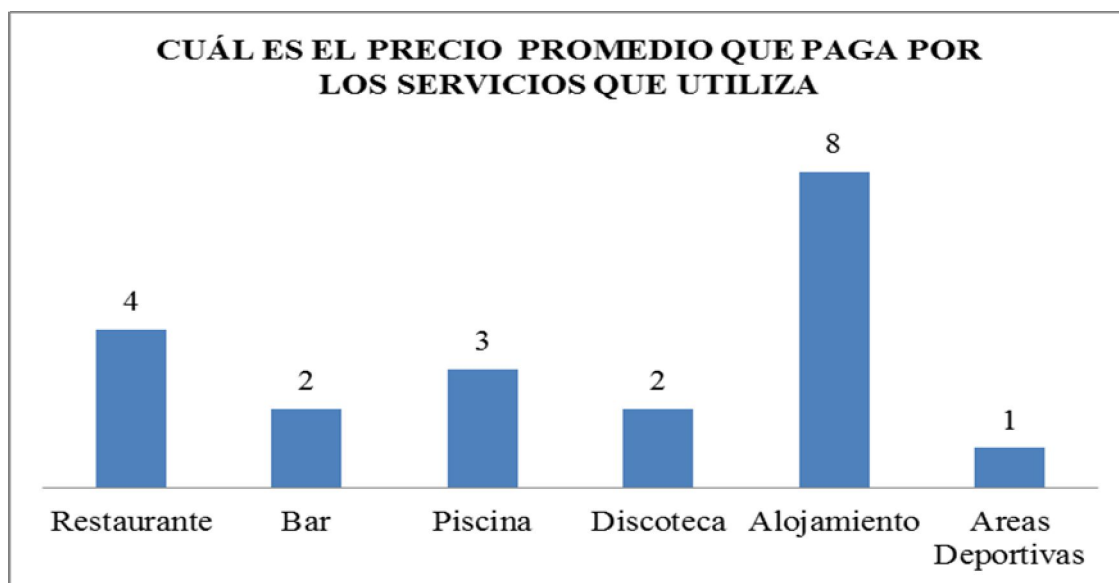
PREGUNTA No 21

¿CUÁL ES EL PRECIO PROMEDIO QUE PAGA POR LOS SERVICIOS QUE UTILIZA?

CUADRO No 21

OPCIÓN	PRECIO
Restaurante	4
Bar	2
Piscina	3
Discoteca	2
Alojamiento	10
Areas Deportivas	1

GRÁFICO No 21



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Los precios promedios que pagan por los diferentes productos o servicios que utilizan van desde los 8 a 1 dólar dependiendo del establecimiento, el plato que se sirvan o los servicios que utilizan; y, que están en relación directa con los precios de la encuesta anterior

PREGUNTA No 22

¿LOS SERVICIOS QUE LE HAN BRINDADO EN LOS LUGARES DONDE ACUDE ES?

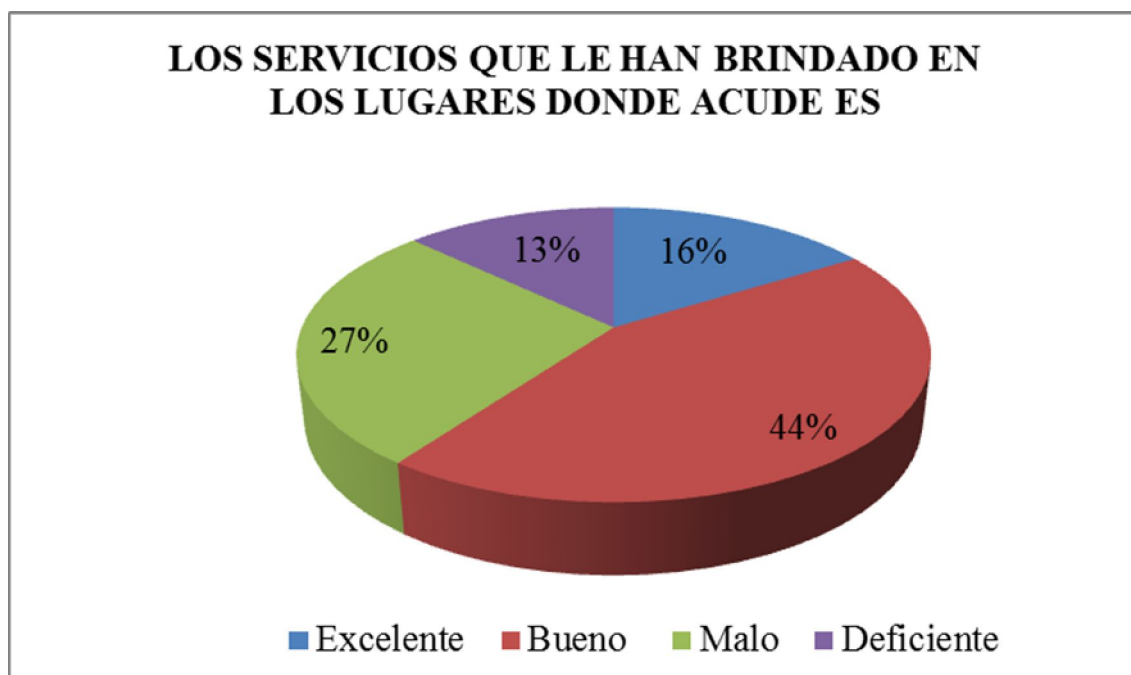
CUADRO No 22

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Excelente	25	16%
Bueno	68	44%
Malo	42	27%
Deficiente	20	13%
TOTAL	155	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 22



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

En lo referente a esta pregunta, los encuestados nos manifestaron que bueno el 44%, que malo el 27% que excelente el 16% y deficiente el 20%; lo que demuestra la falta de infraestructura, mala atención a los clientes, falta de manejo de alimentos y mala calidad de estos.

PREGUNTA No 23

¿CUÁNTAS VECES AL MES UTILIZA LOS SERVICIOS DEL ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO?

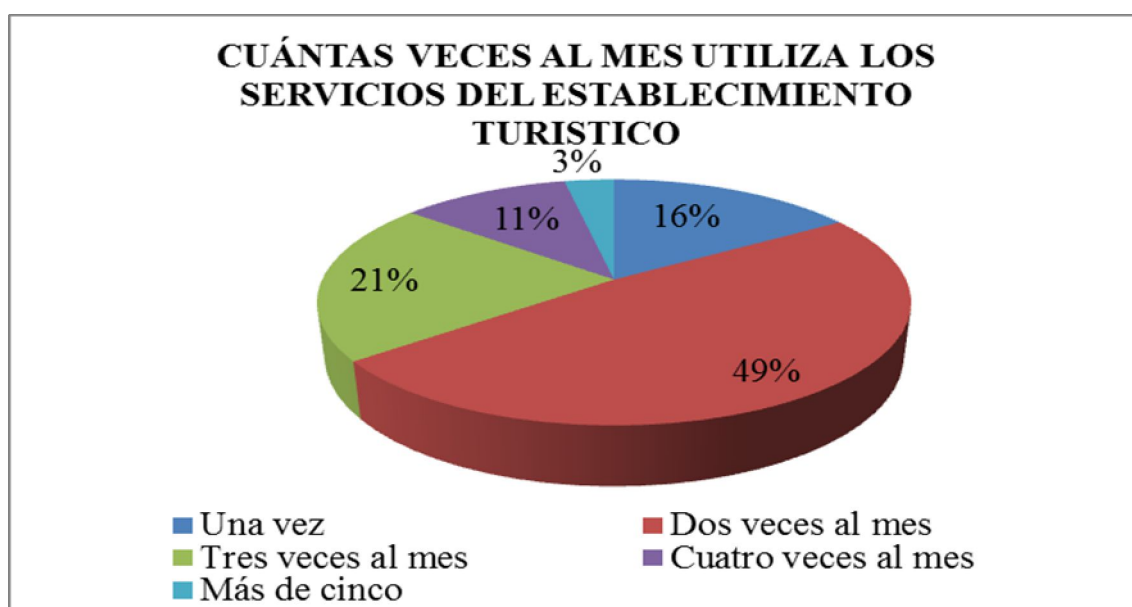
CUADRO N° 23

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Una vez al mes	25	16%
Dos veces al mes	75	48%
Tres veces al mes	33	21%
Cuatro veces al mes	17	11%
Más de cinco	5	3%
TOTAL	155	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO N° 23



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

En lo referente a cuantas veces al mes utiliza los servicios del establecimiento turístico, el de dos veces al mes está con el 48 %, le sigue en orden de importancia el de 3 veces, luego una vez, posteriormente 4 veces y en última instancia el de más de cinco veces que visitan al mes estos establecimientos turísticos.

PREGUNTA No 24

¿CON CUÁNTAS PERSONAS ACUDE UD. AL ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO Y UTILIZA LOS SERVICIOS?

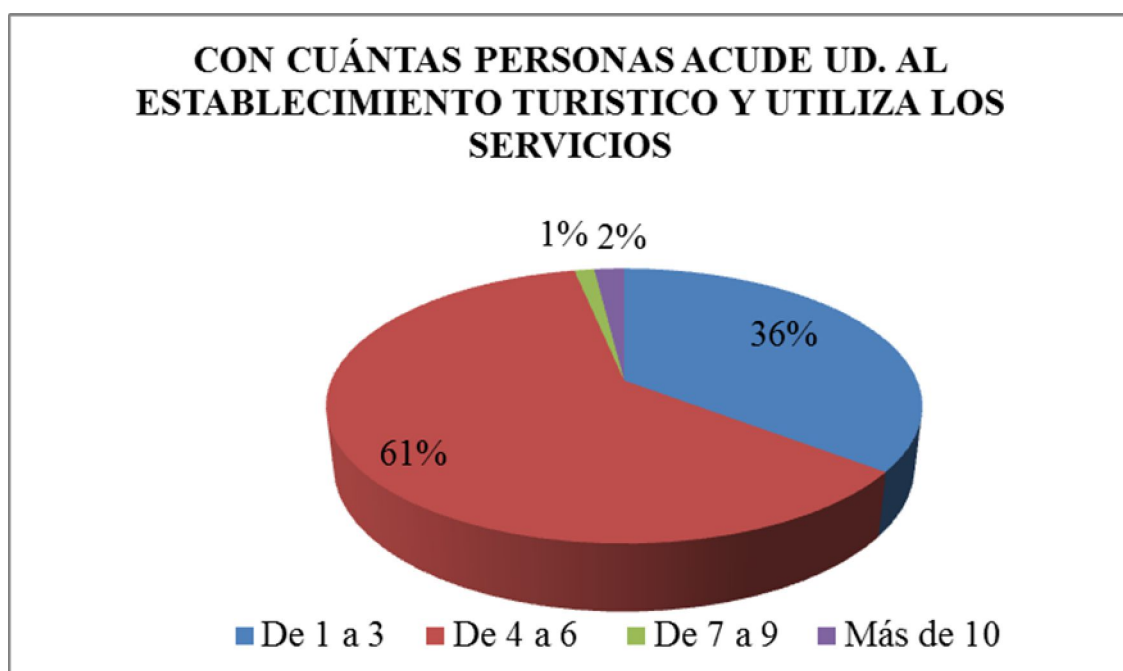
CUADRO N° 24

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
De 1 a 3 personas	55	35%
De 4 a 6 personas	95	61%
De 7 a 9 personas	2	1%
Más de 10 personas	3	2%
TOTAL	155	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO N° 24



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De la misma manera y para tener coherencia con los datos anteriores, quienes visitan estos establecimientos lo hacen entre 4 a 6 personas con más del 61%, luego los que van de 1 a 3 personas y en menor proporción los otros indicadores.

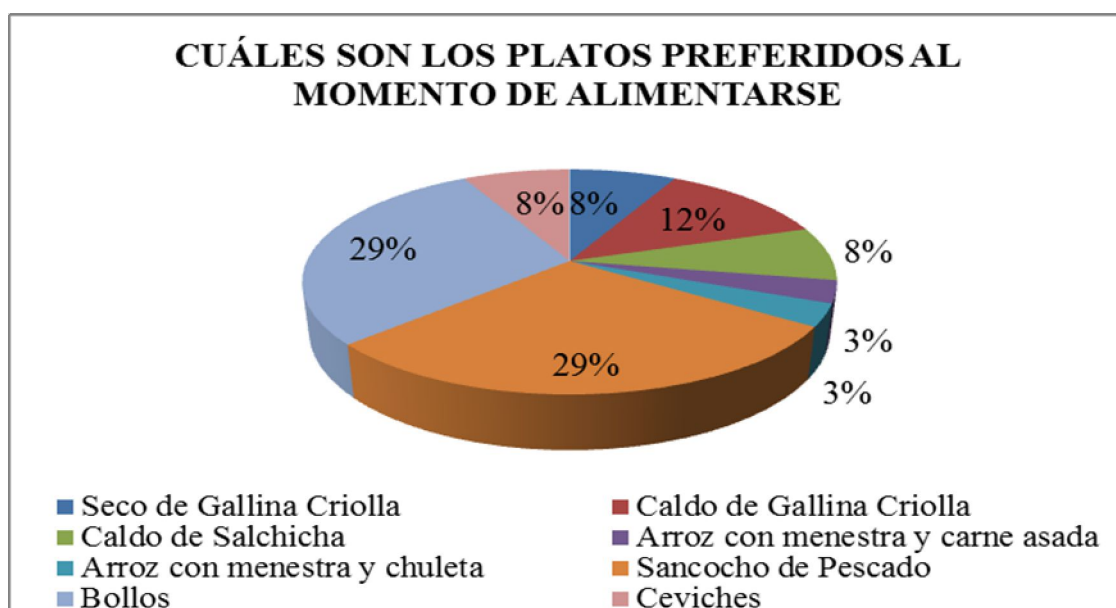
PREGUNTA No 25

¿CUÁLES SON LOS PLATOS PREFERIDOS AL MOMENTO DE ALIMENTARSE?

CUADRO No 25

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Seco de Gallina Criolla	12	8%
Caldo de Gallina Criolla	19	12%
Caldo de Salchicha	12	8%
Arroz con menestra y carne asada	5	3%
Arroz con menestra y chuleta	5	3%
Sancocho de Pescado	45	29%
Bollos	45	29%
Ceviches	12	8%
TOTAL	155	100%

GRÁFICO No 25



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Entre las opciones y preferencias de platos alimenticios se mencionan en su orden: el sancocho de pescado, los bollos, el caldo de gallina en menor proporción los otros alimentos.

PREGUNTA N° 26

¿CREE UD. QUE ES CONVENIENTE IMPLEMENTAR UN NUEVO ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO CON TODOS LOS SERVICIOS REQUERIDOS EN EL CANTÓN ECHEANDÍA?

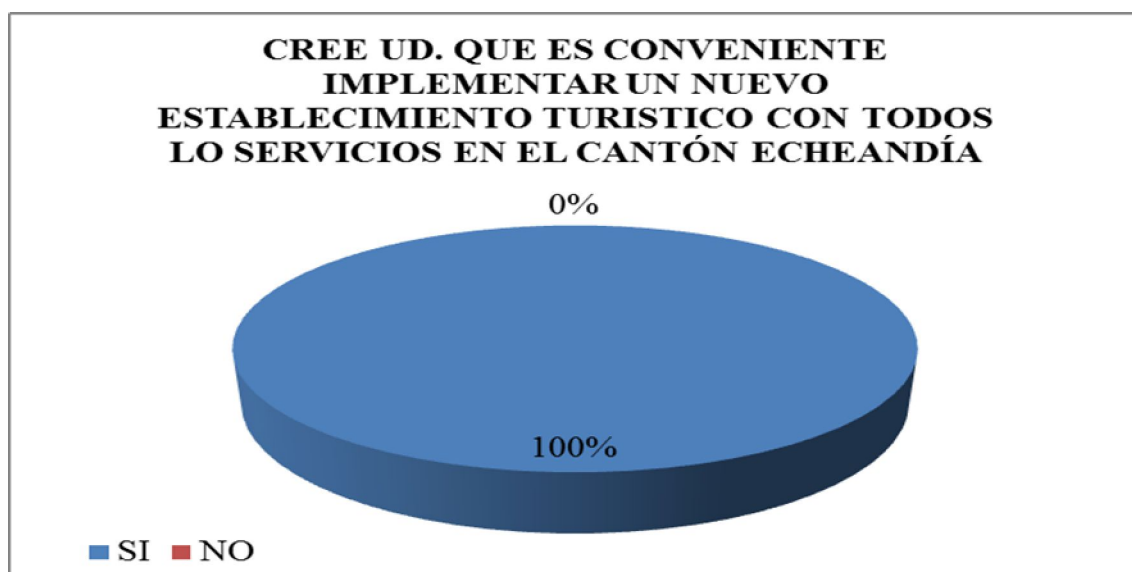
CUADRO N° 26

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
SI	158	100%
NO	0	0%
TOTAL	158	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 26



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Todos los encuestados manifestaron que es importante y prioritario la implementación de un nuevo establecimiento turístico en el cantón lo que traería beneficios directo e indirectos

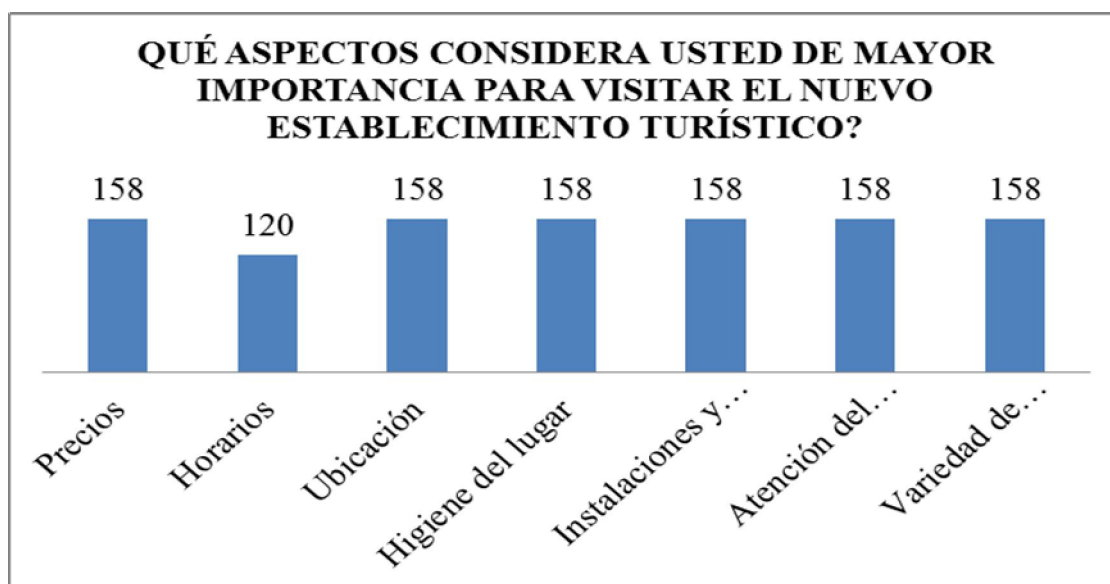
PREGUNTA N° 27

¿QUÉ ASPECTOS CONSIDERA USTED DE MAYOR IMPORTANCIA PARA VISITAR EL NUEVO ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO? SELECCIONE ENTRE LAS SIGUIENTES?

CUADRO N° 27

OPCIÓN	NUMERO
Precios	158
Horarios	120
Ubicación	158
Higiene del lugar	158
Instalaciones y equipos	158
Atención del Personal	158
Variedad de Servicios	158

GRÁFICO No 27



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Entre los aspectos que consideran de mayor importancia y que debería tener el nuevo establecimiento turístico, los encuestados manifestaron casi en un 100 % todos los señalados en la encuesta y tan solo en el horario se dio una pequeña diferencia, por eso es necesario mejorar los servicios, la atención al cliente, las instalaciones y equipos, la higiene de los locales los precios, etc.

PREGUNTA N° 28

A FIN DE MEJORAR LA ATENCIÓN ¿CREE UD. CONVENIENTE INCREMENTAR OTROS SERVICIOS ADICIONALES EN EL NUEVO ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO? FAVOR INDIQUE CUAL SERVICIO LE GUSTARÍA INCREMENTAR

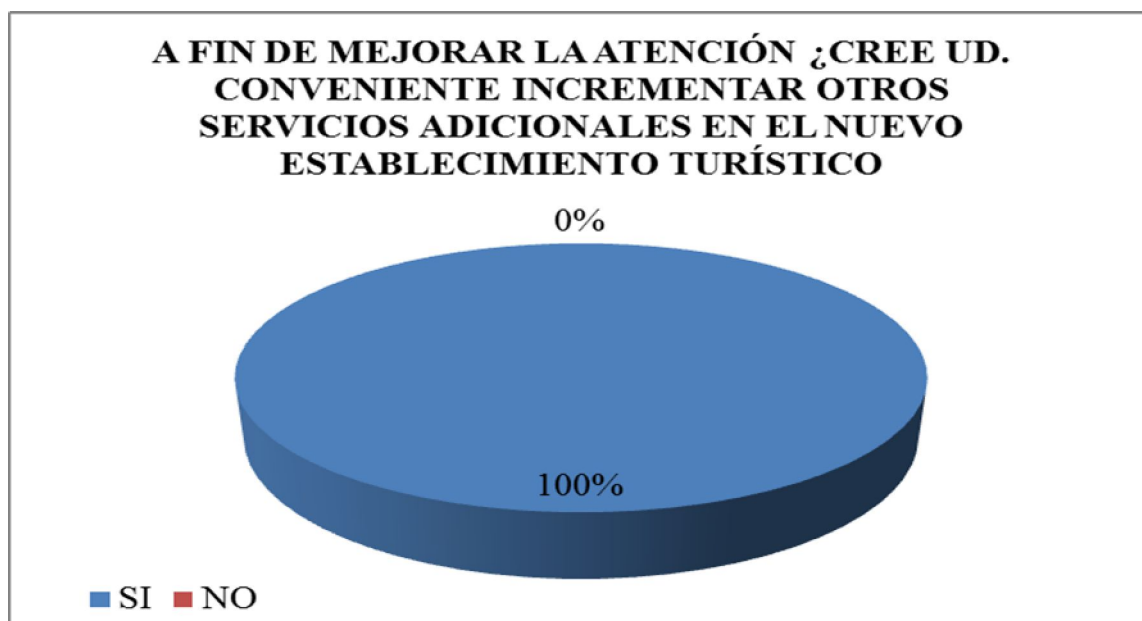
CUADRO N° 28

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
SI	158	100%
NO	0	0%
TOTAL	158	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 28



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De la misma manera los encuestados consideran que se debe mejorar los servicios existentes en los establecimientos turísticos e incrementar otros adicionales como platos a la carta, salón de eventos, alojamiento para grupos y estudiantes.

PREGUNTA N° 29

SI SE IMPLEMENTARÍA UN NUEVO ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO EN EL CANTÓN ECHEANDÍA CON TODOS LOS SERVICIOS ANTES MENCIONADOS Y SUS ADICIONALES. ¿HARÍA USO DEL MISMO?

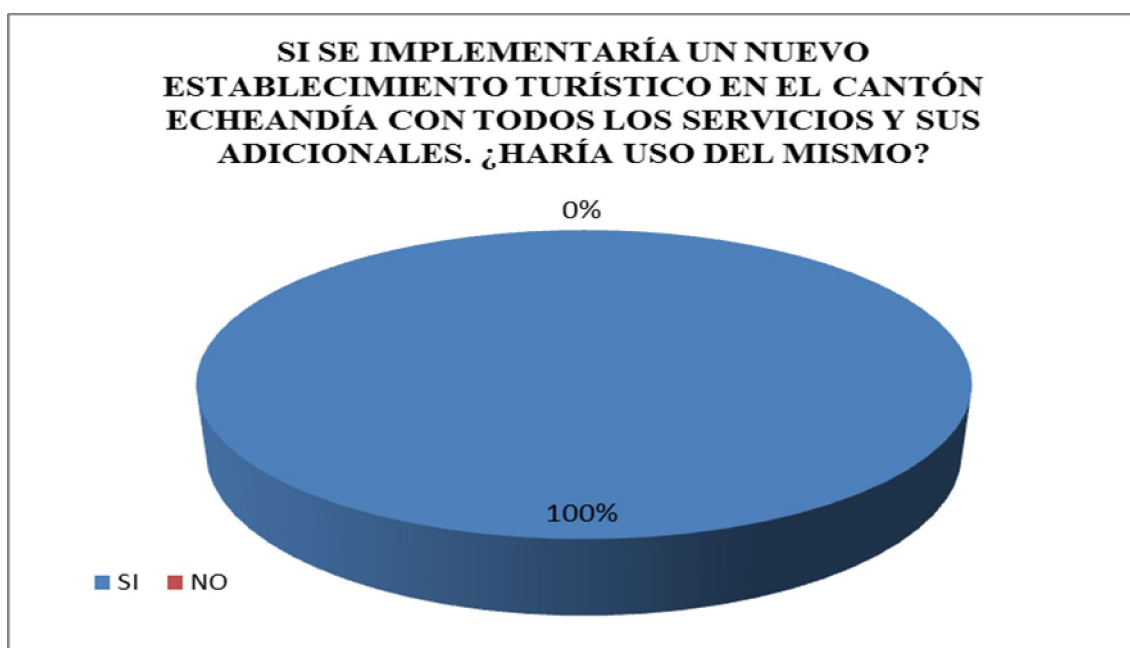
CUADRO No 29

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
SI	158	100%
NO	0	0%
TOTAL	158	100%

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

GRÁFICO No 29



FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Todos los encuestados coinciden en que si se implementaría un nuevo establecimiento o paradero turístico en el cantón Echeandía con otros servicios, si harían uso del mismo.

2.2. CONCLUSIONES

De la investigación realizada en el cantón Echeandía, respecto de la implementación de un nuevo establecimiento turístico que brinde una nueva alternativa de diversión, recreación, esparcimiento y alimentación, las conclusiones a la que llegue son las siguientes:

Los habitantes del cantón hacen turismo y han visitado un establecimiento turístico en su gran mayoría, mencionando a los complejos turísticos Visna, Altamira, Brisas del Río y Municipal, visitándolos por recreación y alimentación.

Los encuestados visitan los establecimientos turísticos que ofrecen piscinas, áreas deportivas, el restaurante, etc; y, los precios que han pagado oscilan de acuerdo al producto o servicio entre los 2 a 8 dólares.

Los encuestados están inconformes con los servicios que brindan en los establecimientos turísticos y menos del 50% señalan que es bueno, existiendo un 26% que mencionan como malo y deficiente, dando lugar a emprender en este negocio y estarían de acuerdo se implemente así como visitarían el nuevo establecimiento, dependiendo de la calidad, variedad, higiene, seguridad, ubicación y ambiente.

Estas conclusiones permitirán implementar el proyecto, generar una dinamia en el sector, pues lo demandan tanto los pobladores locales como los visitantes que se desplazan al cantón sean por el clima, la gastronomía, la recreación o por salud.

La encuesta también nos da a conocer que los visitantes acuden individualmente o entre 2 a más de 9 personas, garantizando un número adecuado de usuarios del futuro establecimiento turístico a implementar; y, la mayoría coinciden en que es beneficioso la apertura de una actividad económica en el cantón pues se aprovechara la materia prima local, se generara nuevas fuentes de trabajo y la actividad comercial e industrial se multiplicara dado las condiciones climáticas y bondades de la naturaleza pues donde se construirá el proyecto, está a 5 Km de la ciudad, en la vía Echeandía Guaranda, sector Shuriguan donde se brindará servicios de alimentación, recreación y alojamiento.

Estos mismos criterios y en casi similares porcentajes manifestaron los turistas que se desplazan al cantón Echeandía, por salud, recreación, estudios o negocios, entre semana o los fines de semana.

2.3 RECOMENDACIONES

Con base en el resultado de las encuestas y conclusiones a que llegamos en la investigación, se emiten las siguientes recomendaciones:

Es prioritario la inversión en un establecimiento turístico que generará ingresos directos e indirectos a quienes se ligan a la actividad turística, que debe ser de calidad pues la mayoría de los que han visitado los establecimientos están inconformes con el servicio que brindan.

Se garantizará la inversión por este estudio ya que acuden individualmente o en grupos de 2 a 9 personas.

El proyecto dada las condiciones está localizado a tan solo 5 Km de la ciudad de Echeandía en la vía asfaltada a Guaranda, por lo que existe una movilidad permanente por el sector.

CAPITULO III

CAPÍTULO III

3.1. ESTUDIO DE MERCADO

En este Capítulo obtuvimos información para enfrentar las condiciones del mercado, por lo que se pudo:

- Cuantificó el número de pobladores locales, consumidores o demandantes que acudan a un establecimiento turístico
- Determinó la demanda insatisfecha con base en el Balance Oferta Demanda
- Determinó la capacidad de producción del establecimiento turístico, considerando la infraestructura y extensión del terreno
- Analizó los precios de los servicios y productos alimenticios que se ofertó en el nuevo establecimiento turístico y planificó con el proyecto.

3.1.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

Con el estudio de inversión y la posterior implementación se prevé los siguientes servicios y productos:

SERVICIOS

- Piscina para niños y adultos
- Canchas deportivas de basketball e indorfutbol
- Restaurante con capacidad para 60 personas
- 2 Cabañas para 6 personas cada una
- Discoteca
- Bar
- Parqueadero

PRODUCTOS ALIMENTICIOS

- Fritada
- Ceviches
- Yaguarlocro
- Llapingachos
- Arroz con Menestra y Carne Asada
- Bebidas Calientes y Frías
- Almuerzos

3.1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES.

El proyecto, consideró a los pobladores locales del cantón Echeandía que requieren recreación, alojamiento, alimentación, esparcimiento y estar en contacto con el agua que es fuente de salud, así en la Demanda Actual, los servicios y productos que se van a ofertar son: piscina para niños y adultos, canchas deportivas de basketball e indorfutbol, restaurante con capacidad para 60 personas, 2 cabañas para 6 personas cada una, discoteca, bar y parqueadero; y, en lo referente a los productos alimenticios se brindará fritada, ceviches, yaguarlocro, llapingachos, arroz con menestra y carne asada, así como bebidas calientes y frías, por lo que de acuerdo a la investigación de campo realizado y una vez tabuladas las encuestas, la Demanda Actual y Mercado Meta la obtuvimos del porcentaje promedio de las respuestas de las preguntas de las encuestas que constan en el capítulo anterior, así:

TURISTAS LOCALES

Pregunta No 1.- ¿Usted hace Turismo en el cantón Echeandía? Si 87,00%

Pregunta No 2.- ¿Usted ha visitado un establecimiento turístico en el cantón? Si 87,00%

Pregunta No 7.- ¿los servicios que le han brindado en los lugares donde acude es Malo y Deficiente?

26,00 %

Pregunta No 11. ¿Cree Ud. que es conveniente implementar un establecimiento turístico con todos los servicios requeridos en el cantón Echeandía? Si 100,00 %

Pregunta No 13. ¿Si se implementaría un establecimiento turístico en el cantón Echeandía con todos los servicios y sus adicionales. Haría uso del mismo? Si 100,00%

TOTAL **400,00 %**
PROMEDIO **80,00 %**

TURISTAS NACIONALES

Pregunta No 16.- ¿Usted visita la ciudad de Echeandía por? Turismo y
 Recreación 88,61 %

Pregunta No 18.- ¿Ha visitado Ud. un establecimiento turístico en el cantón Echeandía?
 Si 100,00%

Pregunta No 23.- ¿los servicios que le han brindado en los lugares donde acude es Malo y Deficiente? 40,00 %

Pregunta No 27. ¿Cree Ud. que es conveniente implementar un establecimiento turístico con todos los servicios requeridos en el cantón Echeandía? Si 100,00 %

Pregunta No 30. ¿Si se implementaría un establecimiento turístico en el cantón Echeandía con todos los servicios y sus adicionales. Haría uso del mismo?
 Si 100,00%

TOTAL **428,61 %**
PROMEDIO **85,72 %**

ESTUDIO DE LA DEMANDA MERCADO META

POBLACIÓN EN ESTUDIO	% PROMEDIO	MERCADO META
1013	80,00 %	810
260	85,72 %	223
TOTAL		1033

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

De la población en estudio, 1013 posibles usuarios o demandantes locales del servicio de un establecimiento turístico, se concluye de acuerdo a las preguntas No 1,2, 7,11 y 13 en que hacen referencia a si han visitado un establecimiento turístico, los servicios que le han brindado en los lugares donde acude es bueno, malo y deficiente, si cree que es conveniente implementar un establecimiento turístico con todos los servicios requeridos en el cantón Echeandía y si se implementaría un nuevo establecimiento turístico con todos los servicios antes mencionados y sus adicionales. Haría uso del mismo, la sumatoria de las respuestas da un total de 400 % y dividiéndole para 5 nos da un promedio del 80,00 %. Este resultado lo multiplicados por los 1013 posibles usuarios y nos da como resultado que 810 personas constituyen el mercado meta.

A este número lo vamos a sumar los turistas que son 260 y se concluye de acuerdo a las preguntas No 16, 18, 23, 27 y 30 en que hacen referencia a si han visitado un establecimiento turístico, los servicios que le han brindado en los lugares donde acude es bueno, malo y deficiente, si cree. Que es conveniente implementar un nuevo establecimiento turístico con todos los servicios requeridos en el cantón Echeandía y si se implementaría un paradero turístico con todos los servicios antes mencionados y sus adicionales. Haría uso del mismo, la sumatoria de las respuestas da un total de 428,61 % y dividiéndole para 5 nos da un promedio del 85,72 %. Este resultado lo multiplicados por los 260 posibles usuarios y nos da como resultado que 223 personas constituyen el mercado meta.

Del mercado meta determinamos la frecuencia o las veces que acude a utilizar los servicios del establecimiento turístico de acuerdo a la pregunta No 8, por lo que para nuestro caso se considerará los resultados del cuadro No 8, así:

OPCIÓN	PORCENTAJE	NUMERO
Una vez	16%	165
Dos veces al mes	48%	496
Tres veces al mes	21%	217
Cuatro veces al mes	11%	114
Más de cinco	3%	31
TOTAL	100%	1033

De acuerdo al cuadro anterior, el mercado meta tiene una participación, desde una hasta más de 5 veces al mes, por lo que se requiere cuantificarlo anualmente, así:

Para definir el número de personas que acuden a utilizar los servicios de un establecimiento turístico, utilizamos los resultados de la pregunta No 9 en que hace referencia a estos resultados, así:

OPCIÓN	NUMERO	VECES MES	VISITA AL MES	VECES ANO	VISITAS AL AÑO
Una vez al mes	165	1	165	12	1983
Dos veces al mes	496	2	992	12	11900
Tres veces al mes	217	3	651	12	7809
Cuatro veces al mes	114	4	455	12	5454
Más de cinco	31	5	155	12	1859
TOTAL	1033				29007

CUADRO No 29

OPCIÓN	%	VISITA AL AÑO	NÚMERO DE PERSONAS	NÚMERO DE PERSONAS AL AÑO
De 1 a 3 personas	14 %	4061	2	8122
De 4 a 6 personas	72 %	20885	5	104425
De 7 a 9 personas	10 %	2901	8	23206
Más de 10 personas	4 %	1160	10	11603
TOTAL	100%	29007		147356

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Al año de acuerdo a los cálculos realizados, acuden 147.356 personas, este resultado se obtiene determinando la participación en el mercado meta y su relación con la opción frecuencia y número de personas que acuden y visitan un establecimiento turístico, obteniendo los resultados descritos anteriormente.

Proyección de la Demanda.- Para calcular la demanda futura se aplica la fórmula estadística del monto con un crecimiento del 1,44% anual, usada cuando el crecimiento poblacional (dato del Gobierno Central) se relaciona directamente con el aumento de la demanda, como se especifica a continuación:

Este dato es tomado del INEC, que a la presente fecha y utilizó este indicador para proyectar el consumo, así:

$$DF = DA (1+i)^n$$

DF =	Demanda Futura
DA =	Demanda Actual
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (1,44%)
n =	# de años

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

En el siguiente cuadro se proyecta la Demanda, así:

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Nº	AÑOS	DF
0	2012	147.356
1	2013	149.477
2	2014	151.630
3	2015	153.813
4	2016	156.028
5	2017	158.275

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

3.1.3.- LA OFERTA, ANÁLISIS Y PROYECCIONES

Con respecto a la oferta del servicio de recreación, alojamiento y alimentación que brindan los establecimientos turísticos localizados en la ciudad de Echeandía, conforme los resultados de las preguntas No 3 y 7

Pregunta No 3. ¿Cuál de los establecimientos turísticos ha visitado?	Complejo Turístico Brisas del Río	37 %
Pregunta No 7. ¿Los servicios que le han brindado en los lugares donde acude es?	Malo y Deficiente	26 %
TOTAL		63 %
PROMEDIO		31,5 %

Si aplicamos este porcentaje a la Demanda Actual, tendríamos:

ESTUDIO DE LA OFERTA ACTUAL

CONCEPTO	PORCENTAJE	OFERTA
Porcentajes	31,5 %	46.417

Bajo la misma referencia establecida para la demanda futura, la oferta crece en la medida que crece la población, por lo que la oferta debe satisfacer las necesidades del consumidor; la fórmula de cálculo es:

$$OF = OA (1+i)^n$$

OF =	Oferta Futura
OA =	Oferta Actual
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (1,44%)
n =	# de años

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

N°	AÑOS	OF
0	2012	46.417
1	2013	47.085
2	2014	47.763
3	2015	48.451
4	2016	49.149
5	2017	49.857

3.1.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y PROYECCIONES

Demanda Insatisfecha Actual.- Al comparar la Demanda Actual con la Oferta Actual, se establece una diferencia que será Déficit o Superávit; y, si es la primera se considerará como Demanda Insatisfecha resultante de lo siguiente:

DEMANDA INSATISFECHA AL AÑO 2012

Concepto	Año 2012		
	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
Número de Personas	147.356	46417	100.939

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Demanda Insatisfecha Futura.- Se obtiene de la resta de la Demanda con la Oferta, así:

CUADRO No 30
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Años	Demanda Insatisfecha Futura		
	Demanda Futura	Oferta Futura	Demanda Insatisfecha
2012	147.356	46417	100.939
2013	149.477	47.085	102.392
2014	151.630	47.763	103.867
2015	153.813	48.451	105.362
2016	156.028	49.149	106.879

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

3.1.5.- ANÁLISIS DE PRECIOS

En el sector y de acuerdo a la encuesta y resultados obtenidos, los precios que pagan por los servicios y productos en los diferentes complejos turísticos son.

OPCION	PRECIOS PROMEDIOS
Restaurante	4
Bar	2
Piscina	3
Discoteca	2
Alojamiento	8
Áreas Deportivas	1

Para nuestro proyecto se considerará un precio promedio cuyo valor está en:

OPCIÓN	PRECIOS PROMEDIOS
Restaurante	4
Bar	2
Piscina	2
Discoteca	1
Alojamiento	6
Áreas Deportivas	1

3.1.6 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción está ligada a la demanda insatisfecha, a la maquinaria, al proceso productivo y al personal que se utilice, correspondiendo al conjunto de operaciones que se realizan para transformar la materia prima en algunos casos en productos alimenticios, pues el resto son servicios que se ofertarán al público.

En las instalaciones y de acuerdo a la extensión del terreno voy a brindar cobertura semanalmente en:

OPCIÓN	NUMERO DE PAX
Piscina	190
Hospedaje	20
Áreas Deportivas	280
Bar	20
Restaurante	70

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

La capacidad del proyecto dependerá del tiempo y permanencia de los usuarios en las instalaciones por lo que en un día normal, la atención al público será:

OPCIÓN	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO	TOTAL
Piscina	10	40	60	80	190
Alojamiento	4	4	12		20
Alimentación	10	5	15	40	70
TOTAL	24	49	87	120	280

La proyección de la atención semanal y anual será:

AÑO	ATENCIÓN SEMANAL	ATENCIÓN ANUAL
2.012	280	14000
2.013	294	14700
2.014	309	15435
2.015	324	16207
2016	340	17017
2017	357	17868

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

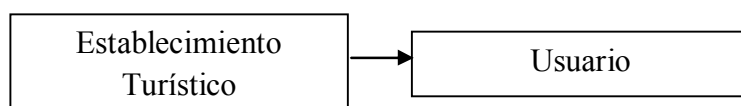
ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

Según el cuadro anterior, una vez que opere y de acuerdo a los diferentes servicios que se va a ofrecer, en el nuevo establecimiento turístico, en el año 2012, se atenderá al 13,87% de la Demanda Insatisfecha ($14.000/100.939*100 = 13,87\%$)

3.1.7.- ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

El establecimiento turístico a crearse y la empresa que se conformará, utilizará un solo canal de comercialización a fin de llegar o entregar el servicio y productos al consumidor final y este será:

CADENA DE COMERCIALIZACIÓN



3.2. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico abarca una descripción del cantón con sus características y se describen aspectos técnicos del proyecto como tamaño, localización, Ingeniería del proyecto, descripción del proceso productivo, distribución de la planta y los requerimientos.

Entre las características del cantón Echeandía, se detalla la ubicación geográfica, historia, clima, flora, fauna, etc. también se analizan otros factores de importancia como las facilidades turísticas en relación al alojamiento, restaurantes, transporte; es decir, todos los factores que implican el desarrollo de este cantón a fin de determinar las condiciones en las que se va a instalar el proyecto, de igual manera se enfatiza en el crecimiento y desarrollo de la futura empresa como parte de las instalaciones con fines turísticos.

3.2.1 UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y POLÍTICA DEL CANTÓN

Limita al Norte con el cantón Las Naves, al Sur el cantón Caluma, al Este el cantón Guaranda, parroquia Salinas y al Oeste el cantón Ventanas de la provincia de Los Ríos.

SÍNTESIS HISTÓRICA

Según Luis Vascones Ibarra, en su estudio monográfico de Echeandía resume sobre la influencia de las culturas reconocidas, como son: Chorrera, Milagro – Quevedo, Colorado – Cayapas, Guangala, que entre otros factores determinantes como el clima, la cacería abundante, la altura del terreno, la ausencia de inundaciones, la posición geográfica entre la Sierra y la Costa, dieron la factibilidad a los grupos humanos aborígenes, en lo que se conoce como el Valle del Río Limón y La Cordillera del Chimbo.

Una de las causas del proceso de colonización de Echeandía ha sido por el auge de la producción del caucho, producido en el sector y muy codiciado por los europeos en la Primera Guerra Mundial; esto produjo desplazamientos migratorios especialmente de los habitantes de la parroquia de Guanujo que se asentaron en las grandes haciendas.

Al inicio de la colonia, Echeandía se llamó Osoloma por la ubicación en el Valle del río Limón, en 1920 se expide la ordenanza creando la parroquia y parte del Cantón Guaranda, cambiando el nombre que tenía por el nombre del hijo del prócer español Manuel José de Echeandía

HIDROGRAFÍA

Se ubica en el valle del río Limón, su río principal es el Osoloma o Echeandía el cual recoge las aguas de los ríos la Cena, Chiniví, Chazojuan, el Congreso, Estero de las Damas, Sabanetillas y Piedras; todo el flujo hídrico del cantón alimenta el río Zapotal para luego dirigirse al gran río Guayas a través del río Babahoyo.

CLIMA

El clima es subtropical y templado, con temperaturas que oscilan entre los 18 a 24 grados centígrados, sin embargo debemos indicar que cambia durante el día, en las mañanas las variaciones no son muy amplias, mientras que al mediodía y la tarde es de 24 a 28 grados centígrados, en la noche baja de 12 a 18 grados centígrados.

FLORA

En este cantón encontramos las siguientes zonas de vida y especies vegetales maderables como el guayacán, cedro de castilla, moral, jigua, copal, laurel, helecho, motilón, aguacatillo colorado, café, cacao, banano, naranjilla, flores exóticas y frutales como la naranja la mandarina, toronja, limón, etc.

Las siguientes especies cuyos nombres comunes son, moral fino, jigua, sangre de gallina, cordoncillo, especies que conforman los tres estratos del bosque y que tienen gran demanda; entre las palmas es común encontrar al pambil y chontaduro.

Este cantón posee, especialmente en la parte norte, la palma africana y palmito que se exportan en forma de aceite rojo, la primera; y, el palmito en forma natural, existen otros tipos de cultivos a cargo de pequeños productores de piña, pimienta, cacao, arroz, maíz, plátano, yuca, nuez de macadamia y malanga (tubérculo) así como cultivos de palma africana, banano, cacao donde se aplican tecnologías modernas para la producción.

FAUNA

En la vegetación que enmarca el trayecto del río Osoloma viven gran variedad de aves como colibríes, búhos, halcones azules, loros, el tucán y otros; entre los mamíferos, están la guanta, armadillos, osos perezosos, guatusas, zorros, tigrillos y monos.

Peces como el campeche, camarón de río, dama de mantaña y chulle, se destaca también la crianza de ganado bovino y porcino, cuyos productos se comercializan tanto en la Sierra como en la Costa.

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

Población - Dinámica demográfica	Habitantes ¹
Población (habitantes)	10.951
Población - hombres	5.408
Población - mujeres	5.543
Población - menores a 1 año	216
Población - 1 a 9 años	2.396
Población - 10 a 14 años	1.273
Población - 15 a 29 años	2.757

Población - 30 a 49 años	2.355
Población - 50 a 64 años	1.074
Población - de 65 y más años	880

VÍAS DE ACCESO

La vía de acceso es la carretera Guanujo – Echeandía y Ventanas Echeandía que se convierte en los actuales momentos en una vía alterna hacia la Costa que conecta a todas las poblaciones del Noroccidente de la Provincia de Bolívar, es un camino asfaltado con adecuada señalización.

POBLACIÓN

De acuerdo a los criterios del consumo, Echeandía corresponde a los centros con nivel de vida alto, ya que para la satisfacción de las necesidades básicas, su población destina menos del 50% del total de los gastos dedicados a la producción manufacturera y artesanal representan el 20 % del total de establecimientos del centro poblado.

La población acude los sábados, domingos y días de feria a comercializar productos agrícolas y acceder al comercio minorista de víveres, ropa, electrodomésticos, alimentos procesados, materiales de construcción, bazares, farmacias.

Los productos pecuarios se venden sobre todo en las mismas parcelas y su faenamiento se lleva a cabo en el camal.

De acuerdo al Plan de Desarrollo Estratégico de la provincia Bolívar 2004 – 2024, los siguientes son los indicadores económicos:

EMPLEO

Población en edad de trabajar (PET) Número 11506

Población económicamente activa (PEA) Número 5703

Tasa bruta de participación laboral % (población total) 33,4

Tasa global de participación laboral % (población total) 49,6

Según el informe de la Dirección de Planificación del Consejo Provincial, de acuerdo al tipo de trabajo, en la población económicamente activa priman los agricultores y ganaderos: 33,57% en generación de fuentes de trabajo le siguen la industria manufacturera, 8,06%; la artesanía, 6,45%; y la construcción 3,56 %.

En cuanto al turismo, los últimos años se ha fortalecido la tendencia al turismo ecológico por iniciativa de la empresa privada y el Municipio pretende desarrollar el agroturismo ya que el cantón es un atractivo por sus paisajes, recursos hídricos, naturales, manifestaciones culturales y clima tropical.

Varios ríos y sus afluentes crean hermosas cascadas como la Cascada Altamira, Chazo Juan y destacan atractivos como el balneario Brisas del Río en el río Osoloma.

ASPECTO SOCIO CULTURAL

Sus fiestas se efectúan el 5 de Enero, con eventos deportivos, culturales y bailes públicos presididos por la reina del cantón, en Carnaval se realizan comparsas coordinadas por el Municipio y en ellas participan los pobladores de la ciudad y de ciudades aledañas.

3.2.2 EL PROYECTO

Al describir la estructura física del establecimiento turístico a construir (paradero), esta debe contener con oficinas administrativas para el Gerente, la

secretaría contadora y otro espacio destinado para las piscinas, el restaurante, las 2 cabañas, las canchas deportivas, la cocina donde se ubicará la maquinaria necesaria para la elaboración de los distintos platos a brindar a los visitantes; así como bodega donde se almacenará la materia prima, etc.

En la elaboración del estudio técnico se va a determinar las instalaciones con las que contará el paradero turístico y el tipo de material que se utilizará para su construcción, para lo cual se ha considerado los resultados obtenidos de la investigación de mercados realizada anteriormente, también se dan a conocer las actividades complementarias que se realizan en el mismo.

Igualmente se determina la distribución de cada área de la infraestructura con su respectivo espacio de terreno y características funcionales, también están incluidos otros aspectos como el análisis y la selección de equipos, maquinaria, enseres, lencería, etc.

De igual forma en este capítulo se define al recurso humano que se requiere para la conformación de la empresa con sus respectivas funciones, características y actividades a cumplirse, para un adecuado funcionamiento.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

- Determinar el espacio físico a utilizarse para la instalación del Paradero Turístico con sus respectivas áreas.
- Describir las áreas en el terreno ubicado en el sector de Shiraguan.
- Determinar los productos y servicios turísticos del Paradero.

3.2.3.- TAMAÑO

El tamaño del proyecto se determinará en base del Estudio de Mercado y la capacidad de producción que fue calculado en el estudio de mercado y en el estudio técnico se analiza las instalaciones, maquinaria y espacio a ocupar.

Del Análisis de la Demanda Insatisfecha y sus proyecciones que se presenta en el numeral 3.1.4, así como del numeral 3.1.6 respecto de la capacidad de producción, se plantea que el proyecto de factibilidad va a cubrir el 13,87 % de la demanda con una atención semanal de 280 usuarios o 14.000 personas.

Para la puesta en marcha del proyecto, la futura empresa contará con una construcción civil de 1200 m² en un terreno de propiedad de uno de los socios, ubicado al norte de la ciudad de Echeandía, en el sector denominado Shiriguan, cuya extensión total es de 2.500 m², en la que se construirán 2 piscinas, una para los adultos y otra para los niños, los espacios para camping, el restaurante donde se instalará la maquinaria así como las canchas de Vóley, Fútbol y espacios verdes.

La ubicación del terreno y su selección es clave para el proyecto ya que el terreno de propiedad de uno de los socios posee una vertiente de agua y atraviesa por un lindero parte del río; se analiza también la tenencia y costo del terreno, dotación de servicios básicos, densidad poblacional, inversiones, cercanía con la ciudad de Echeandía, Ventanas, etc.

ESPACIO DE CONSTRUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	M2	VALOR M2	TOTAL
Terreno	2.500	14	35.000,00
Construcción y Obra Civil	1.200	60	78.200,00

FUENTE: Investigación de Campo 04- 05-2012.

ELABORACIÓN: Pablo Iván Melendrez

3.2.4 LOCALIZACIÓN

El Terreno dispondrá de los siguientes servicios básicos:

- Vertiente agua dulce en cantidades suficientes.
- Cercanía a la ciudad de Echeandía (5 Km) y de Ventanas (20 minutos)

- Carretera asfaltada y buena vialidad para acceso directo de los visitantes, sus vehículos, la materia prima y materiales.
- Instalaciones eléctricas adecuadas y con potencia pues atraviesa por la carretera energía de alta potencia.
- Sector de expansión, crecimiento y desarrollo acelerado por la vía asfaltada que conduce de la ciudad de Echeandía a Guaranda, además de que se cuenta en la ciudad con comercios, el Banco Nacional de Fomento, cooperativas de ahorro y crédito (Guanujo, Guaranda Limitada) y otras instituciones públicas y privadas.

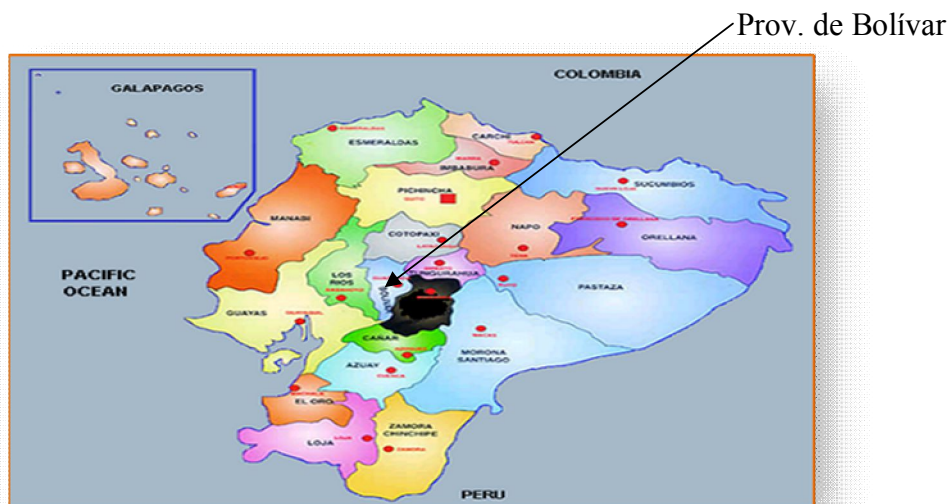
Macrolocalización

El proyecto se ubicará en Ecuador

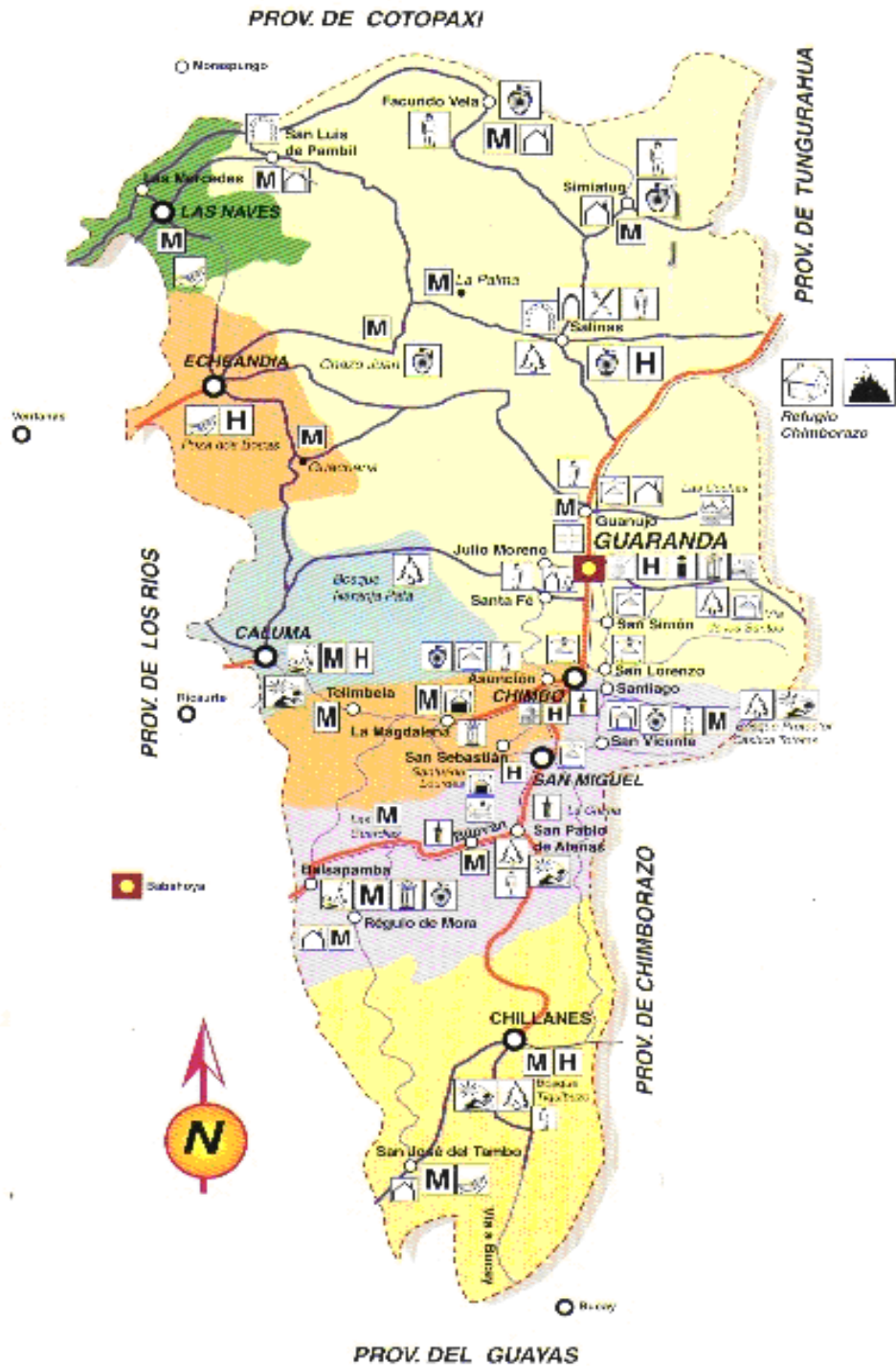
En la Provincia Bolívar

En el cantón Echeandía

MAPA DEL ECUADOR

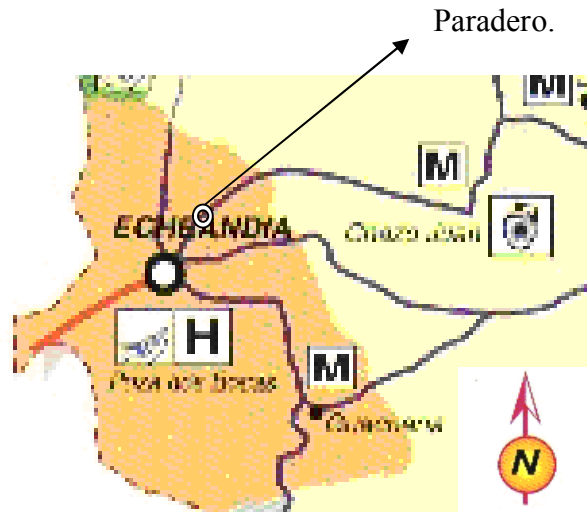


MAPA DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS DE LA PROVINCIA BOLÍVAR



Gobierno de la Provincia de Bolívar; Plan General de Desarrollo de Bolívar año 2011 - 2018

MAPA DEL CANTÓN ECHEANDIA



El proyecto estará ubicado en la provincia Bolívar, cantón Echeandía cuyo clima es de 24° C de promedio

Microlocalización

El sector de Shiraguan y el cantón Echeandía se encuentran ubicados al Noroeste de la ciudad de Guaranda y el lugar donde se implementará el proyecto cuenta con todos los servicios de agua, electrificación, vías de acceso, ubicación y cercanía al mercado, este está ubicado a tan solo 5 Km de la ciudad de Echeandía.

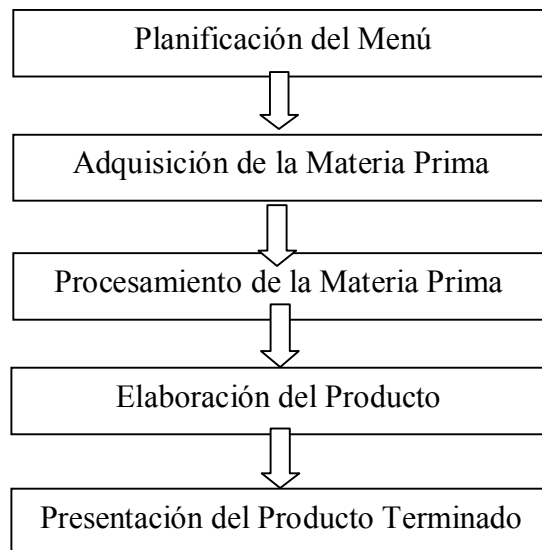
3.2.5.- INGENIERÍA DEL PROYECTO O PROCESO PRODUCTIVO

La empresa al brindar el servicio de recreación y alimentación debe seguir el siguiente proceso productivo:

DIAGRAMA DE FLUJO

OFERTA DEL SERVICIO

El Restaurante pondrá a disposición de su clientela platos típicos para lo que cumplirá con el siguiente proceso productivo.



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

Previa planificación del menú por parte del Jefe de Cocina o administrador se procederá a adquirir la materia prima en el mercado o supermercado de las ciudades de Babahoyo, Quevedo, Guaranda para posteriormente entregar en bodega, supervisarlos, cuantificarlos y almacenarlos en bodega.

Luego de acuerdo a la planificación y platos a ofertar, se realizará los pedidos o requisiciones e iniciar el proceso de elaboración de los alimentos para lo que se clasificara las carnes, verduras y víveres en general; debiendo realizar otras actividades como:

Lavado.- En esta actividad se quitaran todas las impurezas de las carnes rojas y blancas, se las pondrán en reposo unos 15 minutos para que escurra toda el agua con la que ha sido lavada. Igual procedimiento se lo hará con las legumbres y hortalizas que se utilicen.

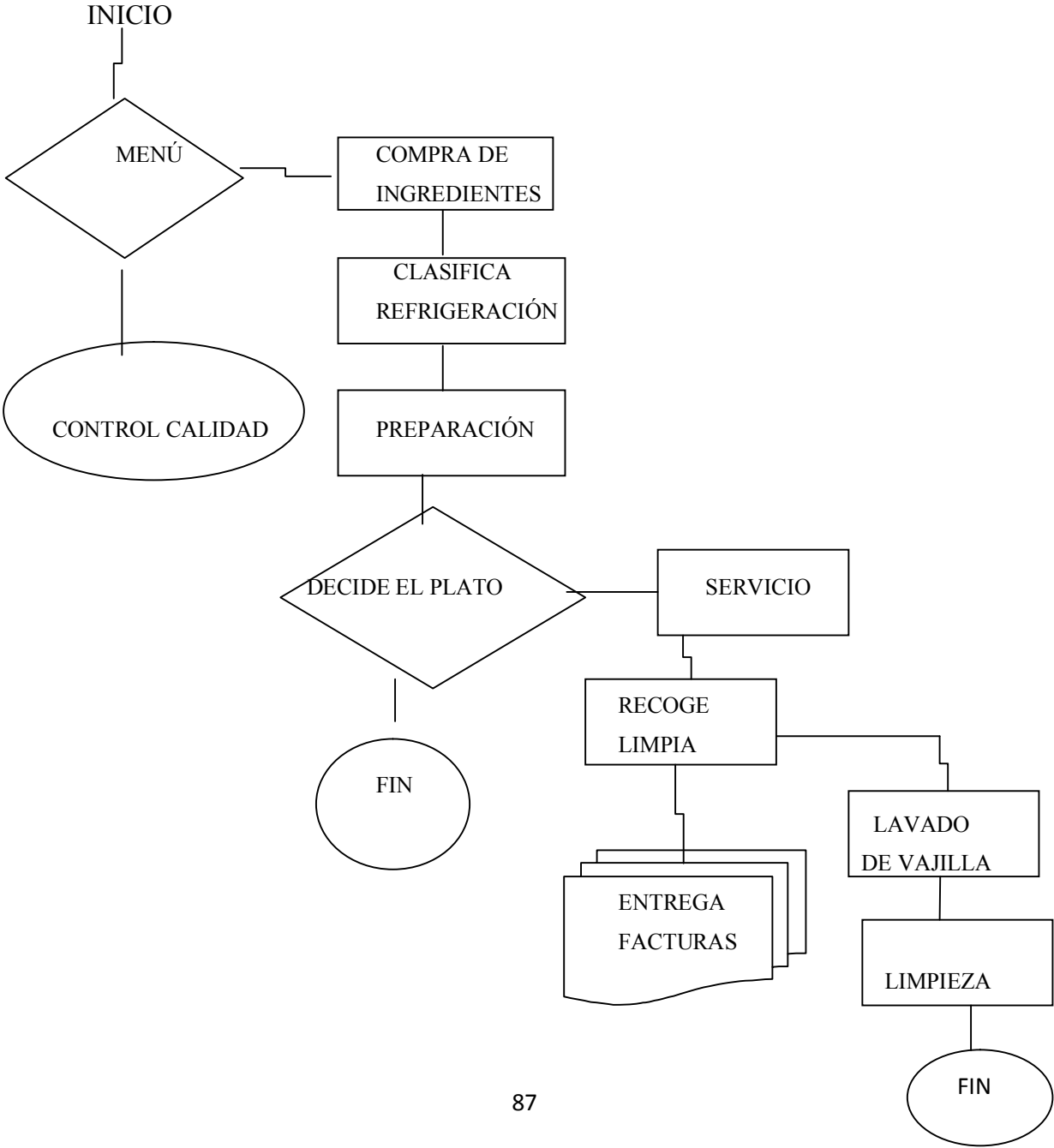
Los aliños serán de buena calidad para alcanzar un sabor especial y exquisito.

Todas las carnes rojas y blancas, una vez adobadas se las dejará un mínimo de reposo para que se concentre el aliño.

Preparación de los Alimentos. Las carnes blancas y rojas una vez que estén en su punto y listos para la cocción, se las asara, las otras como las blancas se las prepararan de acuerdo al plato que se requiera en el momento para dar un producto fresco y con buen sabor como es el caso del pescado. En el caso del arroz, este será cocinado para tenerlo al momento del despacho listo para ser servido; y de igual manera se hará con las menestras y demás alimentos.

Cocinado el producto final, se servirán los alimentos en la vajilla para que den una buena imagen del negocio, además quienes vayan a servir los alimentos serán empleados debidamente uniformados para que den una buena atención e imagen ante el cliente.

Diagramas del Proceso Productivo.



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

RECREACIÓN

Ingreso.- La primera operación consiste en el ingreso del usuario al establecimiento.

Pago.- El usuario realiza el pago por el ingreso al Paradero que incluye las piscinas y paseo por el sendero hacia el río

Actividad desarrollada.- Luego del pago respectivo el cliente escogerá la canastilla y se desplazará a los vestidores para cambiarse de ropa, entregar la canastilla e ingresar a la piscina.

Salida del cliente.- Después de haberse relajado y disfrutado, procede a retirarse del lugar.

ALIMENTACIÓN:

De la misma manera y al igual que la actividad anterior esta actividad contiene los siguientes pasos:

Ingreso.-El cliente realiza el respectivo ingreso al restaurante donde se ofrece el servicio de alimentación.

Pedido.-Se acerca al mostrador revisa la carta y realiza el pedido.

Toma la orden.- Con el pedido y de acuerdo a la carta el ayudante de cocina coloca los alimentos en el plato.

Entrega del pedido.- El mesero entrega el pedido y el cliente se sirve.

Pago.-Luego de haberse servido los alimentos le pide al mesero la cuenta y realiza el pago respectivo.

Salida del cliente.- Después de haber degustado del alimento procede a retirarse del lugar.

3.2.6 DISTRIBUCIÓN DEL PARADERO

Una buena distribución de las instalaciones en el paradero permitirá:

- Eficiencia en el uso de los recursos sea terreno y construcciones
- Eficiencia en el uso del personal tanto de las áreas de cocina, restaurante, recreación y seguridad
- Circulación adecuada de la clientela, personal, equipos, materiales y productos.
- Seguridad del personal y reducción de accidentes.
- Mejorar la calidad y atención al cliente.
- Mejorar las condiciones de trabajo.
- Incrementar la productividad y reducción de costos.
- Consolidar la imagen del paradero en la mente de los usuarios, clientes o consumidores

3.2.7 REQUERIMIENTOS

TERRENOS

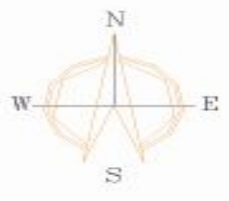
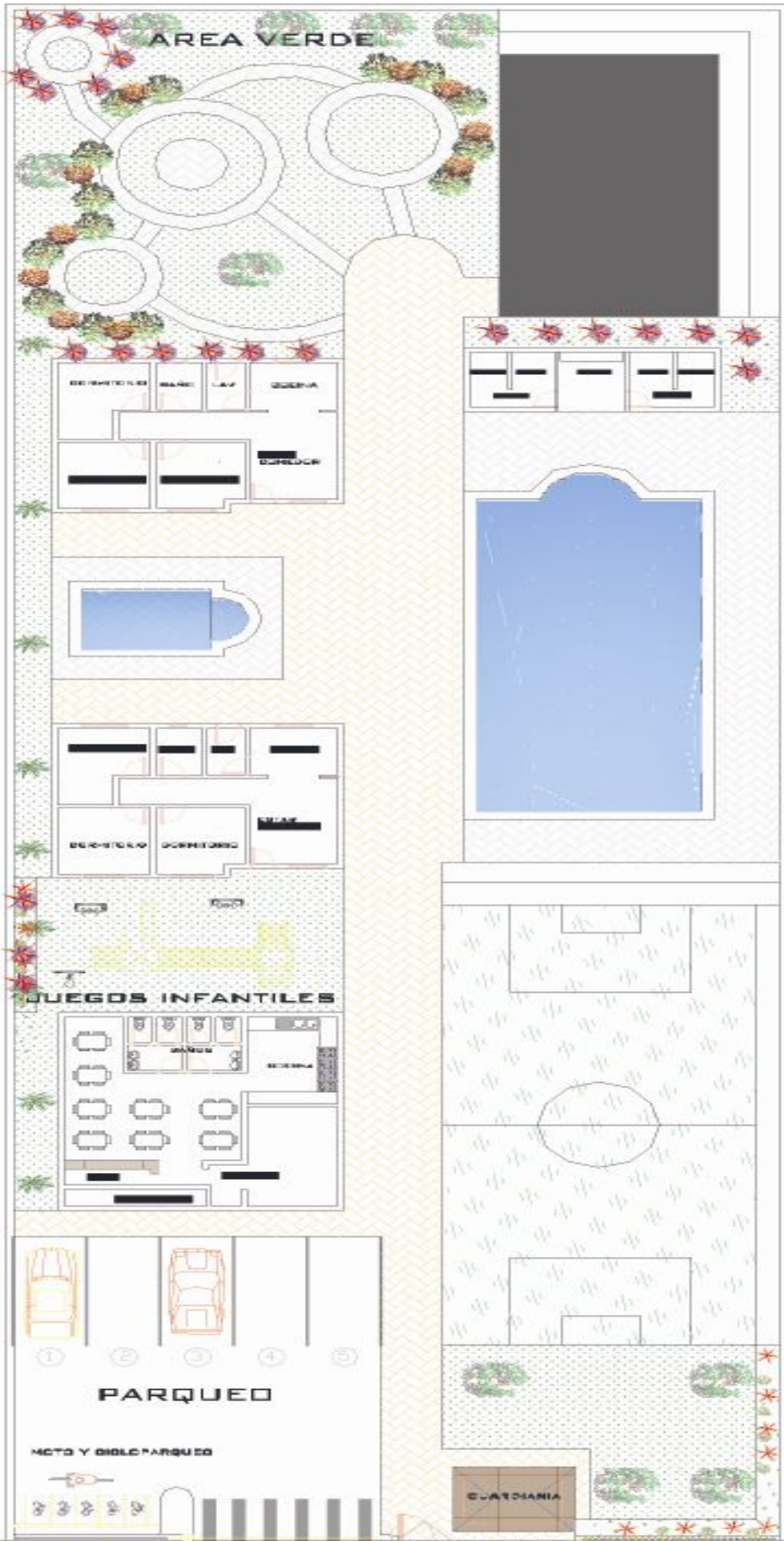
El terreno donde se construirá el paradero y futura empresa está localizado en el sector norte de la ciudad de Echeandía en un área de 2.500 m² cuyo costo es de US \$ 35.000,00 dólares; y, está distribuido en:

2 Cabañas para Alojamiento	100 m ²
Una piscina para niños	20 m ²
Una piscina para adultos	80 m ²
Vestidores	40 m ²
Cancha de Uso Múltiple	200 m ²
Restaurante	80 m ²
Oficinas Administrativas	30 m ²
Parqueaderos	200 m ²
Áreas Verdes	200 m ²
Sendero Ecológico al río	600 m ²
Áreas Libres	1.000 m ²
TOTAL	2.500 m²

INSTALACIONES E INFRAESTRUCTURA

El local contará con todos los servicios básicos las 24 horas del día como:

- Agua
- Alcantarillado
- Energía Eléctrica



PROYECTO :
PARADERO EL DESCANSO
 FECHA: 2009



EQUIPOS DE CÓMPUTO

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
Computadora	Epson.	2
Impresora	Epson	1

Fuente: Trabajo de campo.

La adquisición de las computadoras e impresora serán de mucha utilidad para el área administrativa, estos equipos presentan características especiales e indispensables, las cuales ayudarán al manejo administrativo.

EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
Televisor	LG	1
Equipo de Sonido		1

Fuente: Trabajo de campo.

El equipo de oficina permitirá tener una comunicación especial para las ventas y otras actividades.

MUEBLES DE OFICINA.

CONCEPTO	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
Escritorios	Para Oficinas Administrativas	3
Archivador	Para Oficinas Administrativas	2
Sillas	Para Oficinas Administrativas	3

Fuente: Trabajo de campo.

Estos muebles de oficina se utilizarán en cada una de las áreas administrativas con la finalidad de acoplar los equipos de computación y dar mejor espacio al personal de oficina y clientes.

ÚTILES DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Papel Bond resma	2
Esferográficos	6
Quita Grapas	3
Papel de fax	3
Sellos	1

ÚTILES DE ASEO

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
Basureros	Para cada área	4
Papel, Rótulos en mica	Informativos	5
Dispensadores de papel	Colocar el papel higiénico	2

Fuente: Trabajo de campo.

MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
Mesa principal	Madera	1
Estanterías	Madera	3
Mesa auxiliar	Madera	2

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
Mesas	Madera	8
Sillas	Madera	32
Sillas para bebe	Madera	4

3.3.- ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

3.3.1.- NOMBRE DE LA EMPRESA

La empresa se denominará **PARADERO EL DESCANSO S.A**, estará representada por un Directorio y cada socio tendrá acciones

3.3.2.- ACCIONISTAS

Al ser la empresa **PARADERO EL DESCANSO S.A**, una Sociedad Anónima, la ley establece mínimo 3 accionistas, por lo que a continuación se menciona a los socios y cuál es su aporte de capital

APORTE DE LOS ACCIONISTAS

No	NOMBRE DEL SOCIO	C.I	APORTE DE CAPITAL
1	Rocío Arévalo	2100864400	22.248,95
2	Pablo Melendrez	0201868916	20.000,00
3	Pablo Viscarra	020104023-5	15.000,00

3.3.3.- SLOGAN

El slogan es el siguiente: PARADERO EL DESCANSO, UN RESTAURANTE Y ALGO MÁS

3.3.4.- GIRO DEL NEGOCIO

Este negocio está ligado a la recreación y esparcimiento de los habitantes de las ciudades de Echeandía, Ventanas, Pueblo viejo y Guaranda, para lo que contaremos con los recursos materiales, económicos y humanos.

Al ser una actividad que brinda servicios, la actividad se ubica en el sector terciario de la economía y turismo.

3.3.5.- LOGOTIPO

El logotipo del **PARADERO EL DESCANSO S.A** se liga a la actividad que nos vamos a dedicar, esto es a la gastronomía, al esparcimiento y la recreación.



3.3.6.- CUADRO DIRECTIVO DE LA EMPRESA

No	NOMBRE DEL SOCIO	FUNCIÓN
1	Rocío Arévalo	Presidente
2	Pablo Melendrez	Secretario
3	Pablo Viscarra	Tesorero

3.3.7 REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Al constituir una Sociedad Anónima los requisitos para su constitución son:

- Contar con mínimo tres socios que sean mayores de edad y capaces de contraer obligaciones

- Establecer 3 reuniones y en ellas conocer y aprobar el Estatuto de Constitución de la Compañía
- Nombrar un Presidente y Secretario que será a su vez el Gerente de la Compañía
- Contratar un Abogado para que sea el responsable de elevar a escritura pública el estatuto y presentar en la Notaría
- Abrir una Cuenta de Integración en un banco de localidad con el 50 % del capital a iniciar o que consta en la Escritura de Constitución y como se pagará el otro 50%.
- Presentar en 3 ejemplares la Escritura de Constitución en la Intendencia de Compañías en la ciudad de Ambato o Guayaquil por parte del Abogado
- En el caso de no existir ningún impedimento y sea aprobado, publicar un extracto de aprobación de la Compañía en un periódico local
- Llevar la publicación y marginar en la Notaría
- Ir al Registro Mercantil para registrar la Compañía y los Nombramiento del Gerente y Presidente
- Nombrar al Contador que será el encargado de llevar la Contabilidad, el Ruc en el SRI y en el Seguro Social
- Los aportes se contabilizarán y se emitirán acciones, de acuerdo al cuadro adjunto, debiendo señalar el valor de cada una de ellas, por ejemplo si serán de 1, 5, 10 o más dólares las participaciones:

Requisitos Legales

Los requisitos legales para el funcionamiento de la empresa son los siguientes:

Registro Único de Contribuyentes- RUC

El RUC, es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas.

Obtener el RUC, documento que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.

Requisitos:

- Formulario suscrito por el representante legal.
- Copia de la escritura de la Constitución legal de la empresa.
- Nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia de cedula de identidad y certificado de votación del representante legal.
- Original y copia de la planilla de servicio básico agua luz o teléfono.
- En caso de extranjeros, copia y original del pasaporte.

Aspectos Tributarios

Obligaciones con el Servicio de Rentas Internas (SRI):

El SRI, es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa

vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

El pago del impuesto a la Renta se lo realiza anualmente y tiene vigencia desde el 1ro. De enero al 31 diciembre, los pasos a seguir son los siguientes:

Las obligaciones tributarias varían según el tipo de contribuyente y de acuerdo a las características de su actividad económica.

Las obligaciones con el SRI son las siguientes:

Presentar declaración del IVA como agente de retención si es que la actividad lo amerita, ésta declaración se presentará mensualmente de las operaciones grabadas por dicho impuesto, la base imponible es el 12%.

Declaración del Impuesto a la Renta Sociedades.

Declaración del Impuesto a la Renta Empleados.

Realizar retenciones en la fuente por concepto de impuesto a la renta y presentar las correspondientes declaraciones y pago retenido.

Patente Municipal

Requisitos:

- Original y copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del propietario o representante legal.
- Formulario de declaración del impuesto de patentes (Se compra en la tesorería a la que corresponda el establecimiento).
- Formulario para categorización

- Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica.
- Clave catastral.

Permiso de Funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos

Se realizó la investigación sobre los requisitos que se necesita para obtener el permiso del Cuerpo de Bomberos, a continuación se describe los requisitos:

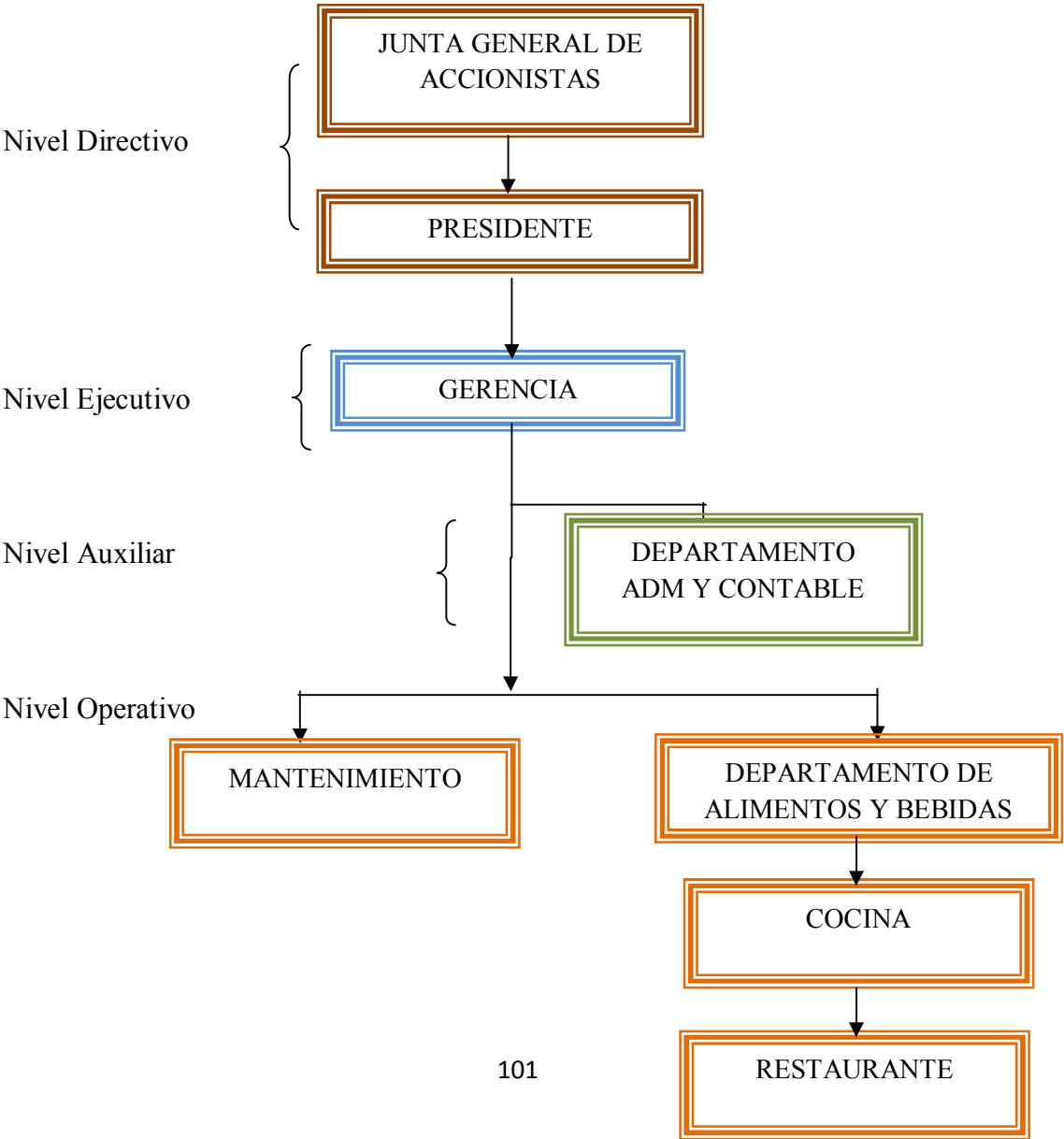
Requisitos:

- Original y copia de la cedula de identidad y papeleta de votación
- Copia del RUC.
- Formulario de declaración del Impuesto de patentes (Este formulario se lo compra en la tesorería del CB).
- Informe favorable de inspección.
- Copia de la Patente Municipal.

3.3.8.- ORGÁNICO ESTRUCTURAL

La organización de la empresa será de tipo vertical en que se encuentran los 4 niveles jerárquicos de la empresa y son:

- 1. Nivel Directivo
- 2. Nivel Ejecutivo
- 3. Nivel Auxiliar
- 4. Nivel Operativo



3.3.9.- ORGÁNICO FUNCIONAL

NIVEL DIRECTIVO:

Legislará sobre las políticas que deberán seguir en la Empresa, sus funciones serán:

Normar los procedimientos,

Redactar los reglamentos internos,

El Nivel Directivo lo conforma la:

Junta General de Accionistas

Presidente

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Esta integrada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano máximo de gobierno y dirección de la Compañía, ordinariamente se reunirá mensualmente, previa convocatoria del señor Presidente o por iniciativa de los accionistas

FUNCIONES

- Resolver asuntos relativos a todos los negocios que sean de acuerdo a la competencia de Ley y el Estatuto.
- Nombrar, remover por causa legal a los funcionarios, fijar remuneraciones y sueldos.
- Conocer sobre las cuentas bancarias, informes, documentos que le fueren presentados y dictar las resoluciones correspondientes.
- Resolver sobre el reparto de los beneficios sociales.
- Facultar al Gerente General para que suscriba actos y contratos.

- Nombrar al Gerente General
- Elaborar y políticas comerciales de la empresa.
- Fiscalizar el cumplimiento de los planes de inversión.

NIVEL EJECUTIVO

El Gerente será el representante legal, sus funciones administrativas serán: planificar, organizar y dirigir planes y programas; transmitir a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

FUNCIONES DEL GERENTE GENERAL

- Presentar el Plan Operativo y ejecutarlo si es aprobado por la Junta General de Accionistas.
- Dirigir, controlar y evaluar las actividades técnicas, administrativas, financieras y judiciales.
- Implementar mecanismos de control interno, calidad y competitividad
- Instituir un sistema de selección técnica y capacitación del personal
- Preparar y presentar anualmente o cuando lo requieran, los informe de actividades administrativas, económicas y financieras de la empresa.
- Elaborar informes para los accionistas
- Supervisar la correcta utilización de los recursos en la empresa
- Controlar los depósitos y reembolsos
- Supervisa la elaboración de la producción

NIVEL AUXILIAR

Ayuda a los otros niveles en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia; las actividades del nivel auxiliar tiene que ver con administración, contabilidad, finanzas, etc.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

- Llevar el registro del personal que labora en la empresa
- Preparar Plan de Capacitación
- Llevar la contabilidad de la empresa.
- Manejar todo el sistema contable de la empresa y sus estados financieros
- Evaluar las necesidades de contratar capacitadores de diversos temas, de acuerdo a las necesidades de los miembros de la empresa y de los clientes.

NIVEL OPERATIVO

Son los responsables directos de ejecutar las actividades básicas de la empresa, es decir cumplirán las órdenes emanadas por los órganos directivo y administrativo.

DEPARTAMENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

En este departamento será una sola persona encargada de realizar las siguientes tareas:

- Mantener siempre abastecida de alimentos y bebidas que se necesitarán al diario.
- Hacer un reporte de las compras que realice semanalmente.

- Vigilar que los alimentos y bebidas se mantengan siempre frescos y no caducados.

Cocina:

En este departamento habrá un Chef y un Ayudante.

Perfil del candidato.

- Título en gastronomía o administración hotelera
- Mínimo 2 años de experiencia en el área
- Edad mínima 25 años

Funciones del Chef de Cocina:

- Preparar todos los platos típicos que el Restaurante ofrezca.
- Vigilar el aseo de la cocina.
- Hacer reportes de los comestibles que se necesiten al departamento de alimentos y bebidas.
- Organizar el área de cocina.
- Elaborar los menús
- Capacitar a su personal
- Asesorar a la gerencia en la compra de los equipos.

Ayudante de Cocina:

- Preparar la comida junto con el chef.
- Notificar al Chef, alguna novedad en la cocina
- Recibir los pedidos que dan los meseros y despacharlo de manera oportuna y eficiente.

Restaurante:

En esta área trabajará 1 mesero que tendrá la siguiente función:

- Recibir a los clientes con un cordial saludo.
- Ubicarlos en las mesas respectivas
- Tomar nota del pedido
- Entregarlo al departamento de cocina
- Limpiar la zona del comedor.
- Atender a los turistas y población local con servicios de alimentación, bebidas calientes y frías de calidad.
- Confeccionar los pedidos de alimentación.
- Optimizar los materiales y cantidad de alimentos
- Implementar recetas y menús.
- Optimizar la materia prima para la disminución de los precios en los que se prime la calidad del producto.
- Vigilar que se prepare con solvencia lo solicitado.

MANTENIMIENTO

El Departamento de mantenimiento se encarga de la reposición de los elementos de trabajo de cada una de las áreas del Paradero Turístico y realiza el mantenimiento de las instalaciones.

Sus funciones serán:

- Reparar y mantener en buenas condiciones la piscina, jardines, instalaciones eléctricas, etc., además realizan refacciones en general.
- Mantener en excelentes condiciones higiénicas todas las instalaciones del paradero turístico.

- Realizar la limpieza de las áreas públicas del mismo, reponer los artículos propios de las habitaciones como por ejemplo las toallas, jabones, entre otros.

La labor del departamento de mantenimiento, está relacionada muy estrechamente en la prevención de accidentes y lesiones en el trabajador, ya que tiene la responsabilidad de mantener en buenas condiciones, la maquinaria y herramientas, equipo de trabajo, lo cual permite un mejor desenvolvimiento y seguridad evitando en parte riesgos en el área laboral.

3.4 ESTUDIO FINANCIERO

El Estudio Financiero es muy importante para continuar con el proyecto, ya que se analiza los Egresos de acuerdo al Costo de Producción, las Inversiones en Capital de Trabajo, Activos Fijos, la totalidad de la Inversión y Financiamiento así como los Ingresos para en base del Estado de Resultados determinar la Utilidad y los posteriores indicadores financieros que permita tomar la decisión de invertir.

3.4.1 COSTO TOTAL

CUADRO No 31

COSTO TOTAL			
CONCEPTO	PARCIAL	REFERENC	TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN			28310,09
Costos Directos			
Materia Prima Directa	10816,00	Anexo No 1	
Mano de Obra Directa	13021,49	Anexo No 2	
Costos Indirectos			
Materia Prima Indirecta	338,00	Anexo No 3	
Depreciación	3909,60	Anexo No 4	
Movilización y Transporte	240,00	Anexo No 5	
Mantenimiento	240,00	Anexo No 6	
Amortización	200,00	Anexo No 7	
COSTOS DE ADMINISTRACIÓN			6900,80
Sueldos	5536,64	Anexo No 8	
Útiles de Aseo	75,00	Anexo No 9	
Papelería	132,24	Anexo No 10	
Servicios Básicos	324,00	Anexo No 11	
Depreciaciones Eq. Of.	832,92	Anexo No 12	
COSTOS DE VENTA			504,00
Promoción y Publicidad	504,00	Anexo No 13	
COSTO FINANCIERO			
Intereses	13509,47	Anexo No 14	13509,47
COSTO TOTAL	49224,36		49224,36

3.4.2 INVERSIÓN TOTAL

CUADRO No 32

INVERSIÓN TOTAL			
RUBROS	PARCIAL	REFERENC	TOTAL
INVERSIÓN FIJA			117319,00
Terreno	35000,00	Anexo No 15	
Construcciones	71200,00	Anexo No 16	
Maquinaria	4075,00	Anexo No 17	
Equipo de Cocina	895,00	Anexo No 18	
Menaje	861,00	Anexo No 19	
Muebles y Enseres	2080,00	Anexo No 20	
Equipo de Oficina	1508,00	Anexo No 21	
Equipo de Computo	1700,00	Anexo No 22	
INVERSIÓN INTANGIBLES			2000,00
Elaboración Proyecto Factibilidad	1200,00	Anexo No 23	
Gastos de Organización	500,00	Anexo No 24	
Capacitación del Personal	300,00	Anexo No 25	
CAPITAL DE TRABAJO			3621,95
Materia Prima	416,00	Anexo No 26	
Mano de Obra	1085,12	Anexo No 27	
Gastos de Fabricación	378,80	Anexo No 28	
Gastos Administrativos y Generales	575,07	Anexo No 29	
Gastos de Venta	42,00	Anexo No 30	
Gastos Financieros	1125,79	Anexo No 31	
Amortización	16,67	Anexo No 32	
INVERSIÓN TOTAL			122940,95

ELABORADO POR: El Autor

3.4.3 DEPRECIACIONES

DEPRECIACIONES DE PRODUCCIÓN

	VALOR	AÑOS	% DE	VALOR	VALOR	DEPRE	CIACION
BIENES	LIBROS	DEPRE	DEPRE	RESIDUAL	A	ANUAL	MES
		CIAC	CIAC		DEPRE		
				10 % VLib	CIAR		
Construcciones	71.200	20	5	7120	64080,00	3204,00	267,00
Maquinaria	4.075,00	10	10	407,5	3.667,50	366,75	30,56
Equipo de Cocina	895,00	10	10	89,5	805,5	80,55	6,71
Menaje	861,00	3	3,3	86,1	774,90	258,30	21,53
TOTAL	77.031			7.703	69327,90	3909,60	325,80

DEPRECIACIONES ADMINISTRATIVAS

	VALOR	AÑOS	% DE	VALOR	VALOR	DEPRE	CIACI
BIENES	LIBROS	DEPR	DEPR	RESIDUAL	A	ANUAL	MES
		ECIAC	ECIAC		DEPR		
				10 % VLib	ECIAR		
Muebles y Enseres	2080,00	10	10	208	1872,00	187,20	15,60
Equipo de Computo	1700,00	3	3,3	170	1530,00	510,00	42,50
Equipo de Oficina	1508,00	10	10	150,8	1357,20	135,72	11,31
TOTAL	5288,00			528,8	4759,2	832,92	69,41

3.4.4 FINANCIAMIENTO

CUADRO No 33

FUENTES DE	INVERSIÓN FIJA E		CAPITAL DE		TOTAL	
	INTANGIBLE	%	TRABAJO	%		%
Aporte Propio	77101,9	62,7	3621,9	2,95	80723,8	65,66
Préstamo	42217,1	34,3	0,0	0,00	42217,1	34,34
TOTAL	119319,0	97,1	3621,9	2,95	122940,9	100,0

FINANCIAMIENTO POR PARTIDAS

CUADRO No 34

CONCEPTO	TOTAL	PROPIETARIO CRÉDITO	CRED BAN
INVERSIONES FIJAS	INVERSIÓN		
Terreno	35000,00	35000,00	0
Construcciones	71200,00	35600,00	35600,00
Maquinaria	4075,00	2037,50	2037,50
Equipo de Cocina	895,00	447,50	447,50
Menaje	861,00	430,50	430,50
Muebles y Enseres	2080,00	624,00	1456,00
Equipo de Oficina	1508,00	452,40	1055,60
Equipo de Computo	1700,00	510,00	1190,00
Inversiones Fijas Intangibles	2000,00	2000,00	
CAPITAL DE TRABAJO			
Materia Prima	398,50	398,50	0,00
Mano de Obra	1085,12	1085,12	0,00
Gastos de Fabricación	378,80	378,80	0,00
Gastos Administrativos y Gles	575,07	575,07	0,00
Gastos de Venta	42,00	42,00	0,00
Gastos Financieros	1125,79	1125,79	0,00
Amortización	16,67	16,67	
TOTAL	122940,95	80723,85	42217,10
PARTICIPACIÓN		65,66	34,34

De acuerdo al Cuadro de Financiamiento, del Total de la Inversión que contiene la Inversión en Activos Fijos y Capital de Trabajo totalizan US\$ 122.940,95 dólares, de los cuales los socios aportarán con recursos propios 80.723,85 dólares que corresponden al 65,66 % del total y la diferencia esto es de US\$ 42.217,10 dólares que corresponden al 34,34 % del total serán obtenidos a través de un crédito en una de las instituciones financieras de la localidad y línea de crédito para el sector turismo cuya tasa está en el 12%.

CUADRO No 35
TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

No	CAPITAL	INTERÉS	PAGO ANUAL	SALDO
1	8443,42	5066,1	13509,5	42217,10
2	8443,42	4052,8	12496,3	33773,68
3	8443,42	3039,6	11483,1	25330,26
4	8443,42	2026,4	10469,8	16886,84
5	8443,42	1013,2	9456,6	8443,42
	42217,10	15198,2	57415,3	

Empleando la fórmula para el cálculo de interés por cuotas variables y de acuerdo a la tasa de interés que cobran actualmente los bancos, el financiamiento está calculado a 5 años, con lo que las cuotas anuales variables corresponden al Pago Total que resulta de la suma del Capital más el Interés.

Las cuotas anuales van de los 13.509,5 a 9456,6 dólares al quinto año; la cuota para el capital de trabajo mensualmente en el primer año es de 1125,79 dólares; en los que se incluye el interés y la amortización de la deuda que se contrata en el Banco.

3.4.4 ESTRUCTURA DE COSTOS

CUADRO No 36

ESTRUCTURA DE COSTOS				
	DESCRIPCIÓN	FIJO	VARIABLE	TOTAL
1	COSTO DE PRODUCCIÓN			28310,09
	Costos Directos			
	Materia Prima		10361,00	
	Mano de Obra Directa	13021,49		
	Costos Indirectos			
	Materia Prima Indirecta		338,00	
	Depreciación	3909,60		
	Movilización y Transporte		240,00	
	Mantenimiento	240,00		
	Amortización	200,00		
2	COSTOS DE ADMINISTRACIÓN			6900,80
	Sueldos y Salarios	5536,64		
	Útiles de Aseo	75,00		
	Papelería	132,24		
	Servicios Básicos	324,00		
	Depreciaciones Eq. Of.	832,92		
3	COSTOS DE VENTA			504,00
	Promoción y Publicidad	504,00		
4	COSTO FINANCIERO			
	Intereses	13509,47		13509,47
	COSTO TOTAL	38285,36	10939,00	49224,36

El Costo Total del Proyecto está conformado por los Costos Fijos que totalizan 38.285,36 dólares y permanecen constantes a cualquier volumen de producción, integrando la mano de obra directa, la depreciación de activos fijos de la empresa, sueldos, gastos de venta y financieros.

Los Costos Variables, de acuerdo al cuadro anterior suman 10.939,00 dólares en que se incurren durante el proceso de producción y varían de acuerdo al volumen, así tenemos la materia prima.

3.4.5 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS

Para obtener los ingresos debemos considerar el tiempo que utilizará la Empresa con sus Departamentos, el personal y la capacidad instalada, laborando 4 días a la semana, 16 días al mes y a un precio de venta unitario de cada uno de los productos y servicios que se va a ofertar, así:

CUADRO No 37

RUBROS	PRECIO VENTA	CANTIDAD	CANTIDAD	INGRESO
		MENSUAL	ANUAL	TOTAL
Piscina	2	650	7.800	15.600
Alojamiento	45	40	480	21.600
Seco de Gallina Criolla	3	60	720	2.160
Caldo de Gallina Criolla	3	80	960	2.880
Caldo de Salchicha	2	30	360	720
Arroz con menestra y carne asada	3	75	900	2.700
Arroz con menestra y chuleta	3	65	780	2.340
Sancocho de Pescado	3	100	1.200	3.600
Bollos	2	120	1.440	2.880
Ceviches	3	60	720	2.160
Ingreso Canchas Deportivas	1	450	5.400	5.400
TOTAL MES		1.730	20.760	62.040

OTROS INGRESOS

CONCEPTO	NÚMERO	INGRESO
Colas	2.076	830,4
Aguas	3.114	1557
Jugos	5.190	5190
Cerveza	5.190	6487,5
		14064,9

3.4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

PE =	CF
1 -	CV
	Y

PE =	COSTOS FIJOS
1 -	COSTOS VARIABLES
	INGRESOS TOTALES

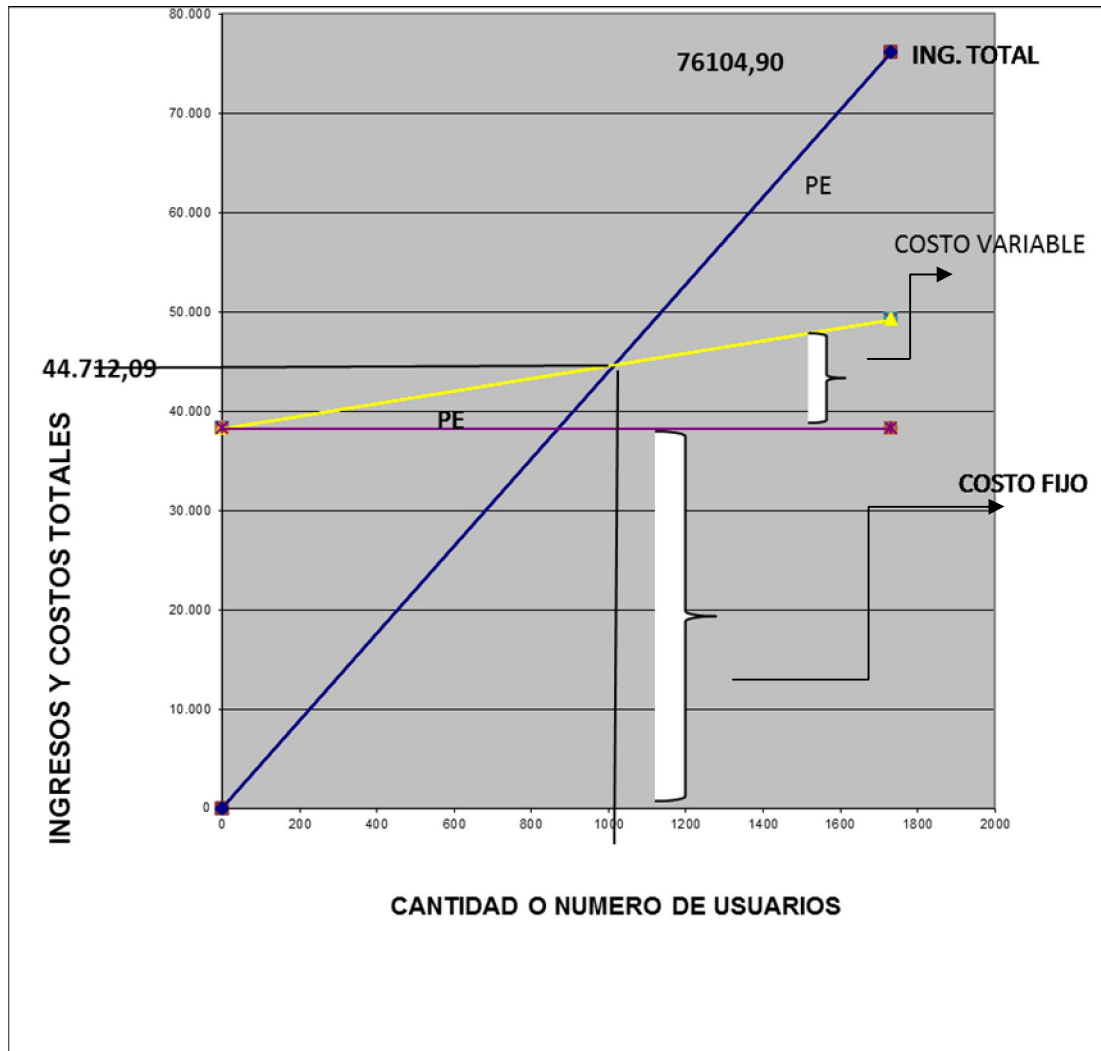
=	38285,36
1 -	10939,00
	76104,90
=	38285,36
1 -	0,1437358
	38285,36
=	0,8562642
=	44712,09

Para determinar el punto de equilibrio se utiliza la fórmula que consta en el cuadro anterior y que analiza las relaciones entre los costos fijos, costos variables y los ingresos.

Para tener concordancia entre el cálculo numérico del Punto de Equilibrio, con el gráfico, se demuestra que el Ingreso Total es de 76.104,90 dólares, el Costo Fijo es de 38.285,36 dólares, el Costo Variable es de 10.939 dólares, totalizando el Costo en 49224,36 dólares y el Punto de Equilibrio coincide en 44.712,09 dólares.

De acuerdo al cálculo del Punto de Equilibrio, para superar todos los gastos no se puede vender menos de 44.712,09 lo que quiere decir con este rubro no ganamos ni perdemos.

GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



3.4.7 ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados, se estructura en base de los Ingresos por la venta de los productos y servicios que se brindará a los clientes (piscina para niños y adultos, cabañas para alojamiento de 6 personas cada una, restaurante, canchas de uso múltiple, etc.), a los cuales se le resta todos los costos de producción donde se incluye

la materia prima, mano de obra y gastos de fabricación, para seguidamente anotar los gastos administrativos, de venta, financieros y los impuestos que por Ley se deben cancelar a los trabajadores y al Estado.

El Estado de Resultados para el Primer Año, se anota a continuación, así:

ESTADO DE RESULTADOS

PRIMER AÑO

		Año 1	%
	CONCEPTO /AÑOS		
	INGRESOS	76104,9	100,0
-	COSTOS	43445,36	57,1
-	Costo de Producción	22531,09	29,6
-	Costos Administrativos	6900,8	9,1
-	Costos de Ventas	504	0,7
-	Costos Financieros	13509,5	17,8
=	UTILIDAD EN OPERACIÓN	32660	42,9
-	Participación (15%) Trabajadores	4898,9	6,4
=	Utilidad antes de Imp. a la Renta	27760,6	36,5
-	Impuesto a la Renta (23%)	6384,9	8,4
=	UTILIDAD NETA	21375,7	28,1

Cancelando todos los gastos e impuestos se obtendrá una utilidad de US\$ 21.375,7 dólares que corresponden al 28,1 % en relación a los Ingresos Totales, utilidad que pasará a ser patrimonio de la empresa.

Los costos de mayor incidencia son los de Producción con el 29,6 %, el Financiero con el 17,8 %, Administrativos y Generales el 9,1 % y de ventas con el 0,7 %.

3.4.8 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVOS			PASIVOS	
Activos Corriente		19132,6	Pasivo Corriente	
Caja	5345,0		Ctas x Pagar	12496,3
Bancos	12193,6			
Ctas x Cobrar			Pasivo Largo Plazo	
Dtos x Cobrar			Dtos x Pagar	18913,3
Inventarios	1594,00			
Activos Fijos			PATRIMONIO	
Terreno	35000			
Construcciones	71200,00			
Maquinaria	4075,00	112576,5	Capital	80723,8
Equipo de Cocina	895,0		Utilidad Ejercicio	21375,7
Menaje	861,0			
Muebles y Enseres	2080,00			
Equipo de Oficina	1508,00			
Equipo de Computo	1700,00			
Depreciación	-4742,52			
Activos Diferidos	1800,00	1800,00		
TOTAL	133509,04		TOTAL	133509,04

El Balance General o Estado de Situación Financiera al Primer Año, nos demuestra la situación económica financiera en que se encontrará la Empresa al 31 de diciembre del primer año, luego de un año de funcionamiento, así el Activo Corriente es de 19132,6 dólares en el que se incluye Caja, Bancos y la cuenta de Inventario de Mercadería; el Activo Fijo es de 112.576,5 dólares y Otros Activos de 1.800 dólares; lo que da un Activo Total de 133.509,04 dólares.

En tanto que el Pasivo de Corto Plazo es de 12.496,3 dólares, el Pasivo de Largo Plazo es de 18.913,3 dólares; dentro de Patrimonio se encuentra el Capital Propio que es de 80.723,8 y la Utilidad del Ejercicio es de 21.357,7 dólares, sumados entre el Pasivo y el Patrimonio se igualan al Activo Total.

Según el Estado de Situación Financiera se mantiene una cantidad considerable en los pasivos por el crédito solicitado para el desarrollo normal de las actividades, sin embargo con los resultados económicos, los proponentes del negocio, plantearían el pago de estas obligaciones a corto plazo

3.4.9 FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO

El flujo de fondos es muy importante para la evaluación del proyecto considerando que es para cinco años, en él se detalla la Inversión Inicial distribuida en Activos Fijos Tangibles, Intangibles y Capital de Trabajo, la proyección se la ha realizado de acuerdo al incremento en la producción, venta del producto para cada año y se detalla a continuación.

El flujo de fondos es importante para la evaluación de proyectos, estimándose para 5 años la vida útil del proyecto; de allí que con una inversión al año cero (0) de US\$ 122.940,9 dólares, distribuido en Inversiones Fijas Tangibles, Intangibles, Capital de Trabajo e Imprevistos; el Flujo Neto de Caja al Año 1 es de US\$. 26.318,2 dólares.

FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO

AÑO 2012- 2016

	RUBROS /AÑOS		2012	2013	2014	2015	2016
	Ingresos	0	76104,9	83715,39	92086,92	101295,6	111425,2
+	Fondo de Salvamento						51911,10
							163336,28
			43445,36	43486,53	43566,96	43688,17	43851,72
-	Costos de Producción		22531,09	23432,3	24369,6	25344,4	26358,2
-	Costos Administrativos		6900,8	7038,8	7179,6	7323,2	7469,6
-	Costos de Ventas		504	519,12	534,7	550,7	567,3
-	Costos Financieros		13509,47	12496,26	11483,05	10469,84	9456,63
=	Utilidad Operacional		32659,54	40228,9	48520,0	57607,5	119484,6
	Participación (15%) - Trabajadores		4898,9	6034,3	7278,0	8641,1	29871,1
=	Utilidad antes de Imp a la Renta		27760,6	34194,5	41242,0	48966,3	89613,4
-	Impuesto a la Renta (23%)		6384,9	7522,8	8660,8	9793,3	13442,0
=	Utilidad Neta Ejercicio		21375,7	26671,7	32581,2	39173,1	76171,4
+	Depreciaciones		4742,5	4742,5	4742,5	4742,5	4742,5
+	Amortizaciones		200	200	200	200	200
	INVERSIONES						
	Fija	117319					
+	Intangible	2000					
+	Capital de Trabajo	3621,9					
	Recuperación capital de Trabajo						3621,9
	Flujo Neto de Efectivo	122940,9	26318,2	31614,3	37523,7	44115,6	84735,9

CAPITULO IV

CAPÍTULO IV

4. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se obtuvo a través de las razones financieras, como una relación entre dos cantidades numéricas de los Estados Financieros, las que se obtienen dividiendo una cantidad entre otra.

Para determinar si la Empresa está funcionando bien y obtener una rentabilidad adecuada, se debe analizar el Estado de Resultados y el de Situación Financiera con lo que determinaremos los valores de Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos y Gastos.

Además se debe recurrir y analizar la información contable en base de técnicas como el VAN, TIR y los índices financieros, así:

4.1 TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE

$$\begin{aligned}
 \text{TREMA} &= \text{Tasa de Inflación} + \text{Tasa de Interés} + \\
 &= \text{Premio} \\
 &= 4,5 + 7 + 4 \\
 &= 15,50 \%
 \end{aligned}$$

4.2 VALOR ACTUAL NETO

VAN =	INVERSIÓN	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
VAN =	-122940,9	26318,2	31614,3	37523,7	44115,6	86690,4
		(1+0,155)1	(1+0,155)2	(1+0,155)3	(1+0,155)4	(1+0,155)5
VAN =	-122940,9	26318,2	31614,3	37523,7	44115,6	86690,4
		1,155	1,334025	1,540798875	1,779622701	2,055464219
VAN =	-122940,9	22786,3	23698,4	24353,4	24789,3	42175,6
VAN =	14862,03					

Tasa de Interés: 10 %

VALOR ACTUAL NETO POSITIVO

VAN =	INVERSIÓN	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
VAN =	-122940,9	6900,8	7038,8	7179,6	7323,2	7469,6
		(1+0,10)1	(1+0,10)2	(1+0,10)3	(1+0,10)4	(1+0,10)5
VAN =	-122940,9	6900,8	7038,8	7179,6	7323,2	7469,6
		1,1	1,21	1,331	1,4641	1,61051
VAN =	-122940,9	23925,6	26127,5	28192,1	30131,5	53827,9
VAN =	39263,72					

Tasa de Interés: 20 %

VALOR ACTUAL NETO NEGATIVO

VAN =	INVERSIÓN	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
VAN =	-122940,9	26318,2	31614,3	37523,7	44115,6	86690,4
		(1+0,20)1	(1+0,20)2	(1+0,20)3	(1+0,20)4	(1+0,20)5
VAN =	-122940,9	26318,2	31614,3	37523,7	44115,6	86690,4
		1,2	1,44	1,728	2,0736	2,48832
VAN =	-122940,9	21931,8	21954,3	21715,1	21274,9	34838,9
VAN =	-1225,88					

4.2 TASA INTERNA DE RETORNO

El Valor Actual Neto VAN positivo y negativo se combinan para por medio de la fórmula $(TIR) = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$; y, cálculos de aproximaciones sucesivas, obtener la Tasa Interna de Retorno TIR, por lo que al ser el rendimiento superior al requerimiento mínimo, es factible ejecutar el proyecto de inversión

El cálculo para determinar lo aseverado, lo podemos apreciar a continuación:

$$TASA\ INTERNA\ DE\ RETORNO\ (TIR) = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

RI = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN 1	=	10
R2= Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN2	=	20

VAN 1 = Valor positivo	=	10
VAN 2= Valor negativo	=	10
TIR	=	10
TIR	=	0,970
TIR	=	9,70
TIR	=	19,70

VALOR ACTUAL NETO = 19,70 %

TIR =	INVERSIÓN	F1	+	F2	+	F3	+	F4	+	F5
		(1+i)1		(1+i)2		(1+i)3		(1+i)4		(1+i)5
TIR =	-122940,9	26318,2		31614,3		37523,7		44115,6		86690,4
		(1+0,197)1		(1+0,197)2		(1+0,197)3		(1+0,197)4		(1+0,197)5
TIR =	-122940,9	26318,2		31614,3		37523,7		44115,6		86690,4
		1,197		1,432809		1,715072373		2,05		2,44300054
TIR =	-122940,9	21986,8		22064,5		21878,8		21489,0		35485,2
TIR =	-36,68									

Se obtuvo dos VAN, el primero con valor positivo del 10 % y el otro con un valor negativo del 20 % que proyectaron resultados tanto positivo como negativo y se calculó mediante la fórmula la Tasa Interna de Retorno o Recuperación de la Inversión (TIR), la misma que corresponde al 19,70 % con la que se recupera la inversión en menos de 3 años y con esta tasa el resultado del VAN es cercana a CERO, en nuestro caso (-36,68).

4.3 ÍNDICES FINANCIEROS

Las razones financiera que con más frecuencia se usan en esta categoría son:

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

PRI	Inversión	122940,9	
	Utilidad Promedio Anual	45252,4	2,72

El Periodo de Recuperación de la Inversión PRI mide en cuanto tiempo se recupera la inversión más el costo de capital involucrado, es decir se recuperará la inversión en 2 años, 7 meses.

Índice de Solvencia	Activo Corriente	19132,6	
	Pasivo Corriente	12496,3	1,53

Este indicador muestra que el negocio por cada dólar (1) que adeuda a corto plazo, se dispone de 1 dólar con 53 centavos en los activos corrientes, por lo que Se debería destinar al pago de la deuda en forma inmediata.

Prueba del Acido	Activo Corriente- Inventario	17538,6	
	Pasivo Corriente	12496,3	1,40

Esta razón nos indica que una vez restados los Inventarios del Activo Corriente, la Empresa dispone por cada dólar de deuda, 1 dólares con 40 centavos de dólar, lo que evidentemente demuestra que el dinero en efectivo hay que darlo un uso adecuado, sea cancelando las deudas en forma inmediata.

Relación Activo Total	Ventas	76104,9	
	Activo	133509,0	0,57

Esta razón indica que cada dólar que está invertido en el Activo Total, ha generado 57 centavos en Ventas.

Endeudamiento	Deuda Total	31409,5	
	Activo Total	133509,0	0,24

Se observa que por cada dólar invertido en los activos de la empresa, está financiado con 24 centavos de Deuda.

Apalancamiento	Activo Total	133509,0	
	Patrimonio	102099,5	1,31

Significa que por cada dólar invertido en la cuenta del Patrimonio ha generado 1 dólar con 31 centavos en Activos de la empresa.

Margen Neto en Ventas	Utilidad Neta	21375,7	
	Ventas	76104,9	0,28

Se observa que por cada dólar invertido en Ventas, se obtiene un 28 por ciento de Utilidad.

Rentabilidad de Patrimonio	Utilidad Neta	21375,7	
	Patrimonio	102099,5	0,21

Esto significa que por cada dólar invertido en el Patrimonio, se ha generado 21 centavos de dólar de Utilidad.

Rentabilidad del Activo	Utilidad Neta	76104,9	
	Activo	133509,0	0,57

Se demuestra que por cada dólar invertido en los Activos, han generado 57 centavos de Utilidad.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Define la rentabilidad del proyecto dividiendo los ingresos actualizados para los costos actualizados, obteniendo el costo que representa la Inversión versus los ingresos. La fórmula es:

RELACIÓN BENEFICIO COSTO	Ingresos Actualizados
	Costos Actualizados + Inversión

INGRESOS ACTUALIZADOS

ING =	INVERSIÓN	ING1 + (1+i)1	ING2 + (1+i)2	ING3 + (1+i)3	ING4 + (1+i)4	ING5 (1+i)5
ING =	-122940,9	76104,9	83715,4	92086,9	101295,6	163336,3
		(1+0,197)1	(1+0,197)2	(1+0,197)3	(1+0,197)4	(1+0,197)5
ING =	-122940,9	76104,9	83715,4	92086,9	101295,6	163336,3
		1,197	1,432809	1,715072373	2,05	2,44300054
ING =	-122940,9	63579,7	58427,5	53692,7	49341,7	66858,9
ING =	168959,53	Ingresos	Actualizados			

COSTOS ACTUALIZADOS

COS =	INVERSIÓN	COS 1 + (1+i)1	COS2 + (1+i)2	COS3 + (1+i)3	COS 4 + (1+i)4	COS 5 (1+i)5
COS =	-122940,9	43445,4	43486,5	43567,0	43688,2	43851,7
		(1+0,197)1	(1+0,197)2	(1+0,197)3	(1+0,197)4	(1+0,197)5
COS =	-122940,9	43445,4	43486,5	43567,0	43688,2	43851,7
		1,197	1,432809	1,715072373	2,05294163	2,44300054
COS =	-122940,9	36295,2	30350,5	25402,4	21280,8	17949,9
COS =	8337,91	Costos	Actualizados			

RELACIÓN BENEFICIO COSTO	Ingresos Actualizados
	Costos Actualizados + Inversión
RBC =	168959,53
	131278,86
RBC=	1,287

Es decir que por cada dólar invertido en los costos, recibimos US\$ 1,287 de Ingresos Actualizados

4.4 EVALUACIÓN SOCIAL

La implementación del Paradero El Descanso en la ciudad de Echeandía, generará un impacto económico y social en los pobladores locales que tendrán un nuevo sitio de esparcimiento, recreación y de salud; para lo que requerirán de servicios y productos que les va a ofertar este nuevo establecimiento turístico.

Quienes asistan al paradero consumirán productos alimenticios y demandará para brindar un buen servicio de mano de obra local tanto directa como indirecta.

El aspecto social del proyecto se mide por los Sueldos y Remuneraciones que pagará el Paradero a los 6 empleos directos que generará, estimándose que el primer año cancelará 23.457,10 dólares, que representan el 30,80 % en relación a los Ingresos del primer año.

De la misma manera en lo referente a Impuestos, se pagarán por concepto de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta al Fisco, la cantidad de 11.283,9 que representa en relación a los Ingresos el 14,8 %

La creación del Paradero va a incidir en el medio, pues generará un desarrollo social y dinámico del sector económico ya que los visitantes si bien se

desplazaran hacia el Km 5 de la vía Echeandía Guaranda, harán uso de taxis, camionetas y en la ciudad de Echeandía si prefieren otros restaurantes, hoteles, comercios, farmacias, etc.

La competencia del servicio y productos del Paradero estarán a la par de otras ciudades pues se contratarán profesionales que brinden una adecuada preparación de los alimentos, la adquisición de equipos, maquinarias, muebles, enseres para el local lo que redundará en la atención a los clientes.

COSTOS DE PRODUCCIÓN ANUAL

ANEXO No 1**MATERIA PRIMA DIRECTA**

CANT	UNIDAD	ARTICULO	V. UNI	V. TOTAL
4	Unidades	Gallinas criollas	8	32
10	Libras	Pescado	1,2	12
2	Libras	Vainitas	1	2
5	Unidades	Lechuga	0,4	2
5	Libras	Zanahoria	0,3	1,5
10	Libras	Tomate de árbol	1	10
1	Atados	Cebolla blanca	1	1
1	Atados	Cebolla colorada	1	1
1	Cubeta de Huevos	Huevos	3	3
4	Repollos	Coliflor	0,5	2
4	Repollos medianos	Brócoli	0,25	1
5	Unidades grandes	Papaya	1	5
5	Libras	Maracuyá	1	5
2	Libras	Tomate carne	1	2
2	Unidades	Piña	0,8	1,6
5	Libras	Menudencias	0,5	2,5
1	Libras	Ají	1	1
1	Libras	Lenteja	1	1
1	Libra	Pulpa tamarindo	1,2	1,2
1	Unidades	Maduro	5	5
30	Unidades	Chuleta chancho	0,8	24
30	Litros	Gaseosas	0,4	12
4	Libras	Orégano	0,5	2
5	Atado	Apio	0,4	2
20	Libras	Tallarín	0,6	12
20	Litros	Aceite	1	20
5	Libras	Comino molido	0,5	2,5
0,5	Quintales	Papas	18	9
4	Atados	Perejil	0,25	1
5	Libras	Filete de cerdo	1,2	6
1	Litro	Vinagre	1	1
1	Libras	Arveja	0,7	0,7
	Quintales	Arroz	35	17,5
1	Quintales	Yucas	12	12
0,5	Quintal	Azúcar	35	17,5
	SUBTOTAL			231

No	CONCEPTO	V.UNIT.	V/TOTAL
1	Pacas de Jabón	5	5
1	Pacas de Papel Higiénico	5	5
2	Galones de Desinfectante	4	8
2	Galones de Cloro	3	6
2	Kilos de Detergente	3	6
2	Kilos de Shampoo	2	4
	SUBTOTAL		34

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
4	Agua	Jabas	2,5	10
5	Cerveza (Club)	Jabas	7	35
10	Colas	Jabas (personal)	5,25	52,5
10	Colas	Jabas(mediana)	3,6	36
	Subtotal			133,50
Total Quincena				416,00
TOTAL ANUAL				10816

ANEXO No 2

MANO DE OBRA DIRECTA

CARGO	SUELDO	APORTE IESS	13	14	FONDOS RESERVA	VACACIONES	TOTAL MES	
1	Cocinera Medio Tiempo	292	31,68	29,2	29,2	29,2	14,6	425,82
1	Técnico de Mantenimiento	292	31,68	29,2	29,2	29,2	14,6	425,82
1	Mesero 1/2 Tiempo	160	17,36	16	16	16	8	233,36
	SUBTOTAL	744	80,724	74,4	74,4	74,4	37,2	1085,12
	TOTAL							13021,5

ANEXO No 3

MATERIA PRIMA INDIRECTA

	UNIDAD MEDIDA	PRODUCTO	V. UNI	VTOTAL
1	Litro	Achiote	1	1
1	Fundas	Sal	1,2	1,2
1	Libras	Mantequilla	0,6	0,6
1	Frasco	Mostaza	1	1
1	Sobres	Curry	1,2	1,2
100	m3	Agua	0,06	6
1	Tanque	Gas	2	2
SUBTO TAL				13
TOTAL ANUAL				338

ANEXO No 4

DEPRECIACIONES

	VALOR	AÑOS	% DE	VALOR	VALOR	DEPRE	CIACION
BIENES	LIBROS	DEPRE	DEPRE	RESIDUAL	A	ANUAL	MES
		CIAC	CIAC	10 % VLib	DEPRE		
					CIAR		
Construcciones	71.200	20	5	7120	64080,00	3204,00	267,00
Maquinaria	4.075,00	10	10	407,5	3.667,50	366,75	30,56
Equipo de Cocina	895,00	10	10	89,5	805,5	80,55	6,71
Menaje	861,00	3	3,3	86,1	774,90	258,30	21,53
TOTAL	77.031			7.703	69327,90	3909,60	325,80

D= Valor del Activo – Valor Residual

No de Años

DEPRECIACIÓN = DEPRECIACIÓN ANUAL/ 12

ANEXO No 5**MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE**

	CANTIDAD	VALOR DIARIO	TOTAL
Alquiler de Camioneta para Compras de Materia Prima	4	5	20
TOTAL ANUAL			240

ANEXO No 6**MANTENIMIENTO**

CONCEPTO	DÍAS	PRECIO	VALOR MENSUAL
	PROMEDIO	POR DÍA	
Reparac. Maq. Equip	1	20	20
SUBTOTAL			20,0
TOTAL ANUAL			240,0

ANEXO No 7**AMORTIZACIÓN**

CONCEPTO	VALOR LIBROS	AMORTIZACIÓN
		ANUAL
Elaboración Proyecto Factibilidad	1200	120
Gastos de Organización	500	50
Capacitación del Personal	300	30
TOTAL	2000	200

FORMULAS

AMORTIZACIÓN ANUAL

VLibros/10 (Años)

AMORTIZACIÓN MES

Amortz Anual/12 (Mes)

COSTOS DE ADMINISTRACIÓN ANUAL

ANEXO No 8**SUELDOS**

	SUELDO BASICO UNIFICADO	APORTE IESS	13	14	FON DOS RE SERVA	VACA CIONES	TOTAL A PAGAR
Gerente	320	34,72	32	26,66	32	16	461,39
SUBTOTAL		34,72	32	26,7	32	16	461,38
TOTAL ANUAL							5536,64

ANEXO No 9**ÚTILES DE ASEO**

	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Escobas y Otros	1	1,25	1,25
Ambientales	2	1,5	3
Toallas pequeñas	4	0,5	2
TOTAL MES			6,25
TOTAL ANUAL			75

ANEXO No 10**ÚTILES DE OFICINA**

	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Hojas	1	4	4
Lápices	2	0,17	0,34
Lapiceros	2	0,5	1
Borradores	1	0,08	0,08
Resaltadores	1	0,6	0,6
Carpetas	2	0,5	1
Cintas	1	1	1
Otros	3	1	3
TOTAL MES			11,02
TOTAL ANUAL			132,24

ANEXO No 11**SERVICIOS BÁSICOS**

	VALOR MES	COSTO ANUAL
Teléfono	5	60
Energía Eléctrica	22	264
SUBTOTAL	27	
TOTAL ANUAL		324

ANEXO No 12**DEPRECIACIONES**

	VALOR	AÑOS	% DE	VALOR	VALOR	DEPRE	CIACI
BIENES	LIBROS	DEPR	DEPR	RESIDUAL	A	ANUAL	MES
		ECIAC	ECIAC	10 % VLib	DEPR		
					ECIAR		
Muebles y Enseres	2080,00	10	10	208	1872,00	187,20	15,60
Equipo de Computo	1700,00	3	3,3	170	1530,00	510,00	42,50
Equipo de Oficina	1508,00	10	10	150,8	1357,20	135,72	11,31
TOTAL	5288,00			528,8	4759,2	832,92	69,41

**GASTOS DE VENTA
ANUAL**

ANEXO No 13

PUBLICIDAD

	Número	Días	Valor Diario	V/ MES	V/ AÑO
Radio	2	20	1	40	480
Gigantografía		1	5	2	24
			2		0
SUBTOTAL				42	
TOTAL ANUAL					504

GASTOS FINANCIEROS
ANUALES

ANEXO No 14

INTERESES

TABLA DE PAGOS

CALCULO PRÉSTAMO		
Fecha de Contratación		
Monto	42217,1	
Tasa de Interés	12	%
Plazo	5	Años
Cuotas Variables		
Cuota de Capital	8443,42	

No	CAPITAL	INTERÉS	PAGO TOTAL	SALDO
0	8443,42	5066,1	13509,5	42217,10
1	8443,42	4052,8	12496,3	33773,68
2	8443,42	3039,6	11483,1	25330,26
3	8443,42	2026,4	10469,8	16886,84
4	8443,42	1013,2	9456,6	8443,42
5	42217,10	15198,2	57415,3	
	80086,80	33636,5	113723,3	

INVERSIÓN TOTAL

ANEXO No 15

TERRENO

CONCEPTO	COSTO UNIT	m2	VALOR TOTAL
Terreno	14	2.500,00	35.000,00

ANEXO No 16

CONSTRUCCIONES

	VALOR
Construcción Cabañas	25000
Piscina para Niños	5000
Piscina para Adultos	18000
Vestidores	1200
Cancha de Uso Múltiple	8500
Restaurante	7500
Oficinas Administrativas	3000
Parqueaderos	2200
Sendero Ecológico	800
TOTAL	71.200,00

ANEXO No 17**MAQUINARIA**

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Cocina Industrial	Unidades	1	1800	1800
2	Refrigeradoras	Unidades	2	850	1700
4	Cafetera	Unidades	1	80	80
5	Batidora	Unidades	1	45	45
6	Licadoras	Unidades	1	90	90
7	Asadero	Unidades	1	250	250
6	Micro ondas	Unidades	1	120	80
7	Extractor de Jugo	Unidades	1	30	30
	TOTAL				4.075,00

ANEXO No 18**EQUIPO DE COCINA**

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Ollas Grandes	Unidad	4	40	160
2	Ollas Medianas	Unidad	6	30	180
3	Juego de Cuchillos	Unidad	1	25	25
4	Juego de Cubiertos	Unidad	6	25	150
5	Vajillas	Unidad	6	40	240
6	Juego de Espumaderas	Unidad	1	10	10
7	Juego de Coladores	Unidad	1	8	8
8	Juego de Sartenes	Unidad	2	10	20
9	Juego de Pailas Pequeñas	Unidad	1	40	40
10	Juego de Cucharones	Unidad	1	10	10
11	Cucharas de Palo	Unidad	1	10	10
12	Juego de Reposteros	Unidad	1	10	10
13	Ceniceros	Unidad	6	1	6
14	Hieleras	Unidad	1	6	6
15	Cocteleras	Unidad	1	10	10
16	Bandejas	Unidad	1	10	10,00
	TOTAL				895

ANEXO No 19**MENAJE****VAJILLA**

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
60	Plato Sopero	Unidad	1	60
60	Plato Llano	Unidad	1	60
60	Plato Tendido	Unidad	1	60
10	Tazones	Unidad	5	50
60	Juegos de Tazas de Café	Unidad	1	60
10	Azucareras	Unidades	3	30
1	Paila	Unidades	120	120
SUBTOTAL				440,00

CUBERTERÍA

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
60	Cuchara Sopera.	Unidad	1	60
60	Tenedor de Mesa.	Unidad	1	60
60	Cuchillo de Mesa	Unidad	1	60
60	Cucharitas.	Unidad	1	60
5	Tenazas de carne	Unidad	2	10
SUBTOTAL				250

CRISTALERÍA

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
60	Vasos de Agua	Unidad	0,9	54
60	Vasos Cerveceros	Unidad	1,2	72
SUBTOTAL				126

MANTELERÍA

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
10	Manteles	Unidades	2	20
20	Cubre Manteles	Unidades	1	20
10	Servilletas	Unidades	0,5	5
	SUBTOTAL			45
	TOTAL MENAJE			861,00

ANEXO No 20

MUEBLES Y ENSERES

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Mesas	Unidad	10	80	800
2	Sillas	Unidad	40	20	800
3	Escritorios	Unidad	3	80	240
4	Archivadores	Unidad	3	80	240
	TOTAL				2.080,00

ANEXO No 21

EQUIPO DE OFICINA

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
3	Sumadora	Unidades	1	85	85
5	Televisión	Unidades	1	1200	1200
6	Mini componente	Unidades	1	150	150
7	Reloj	Unidad	1	25	25
8	Dispensador	Unidad	4	12	48
	TOTAL				1.508,00

ANEXO No 22

EQUIPO DE COMPUTO

No	CONCEPTO	V/ TOTAL
2	Computadoras	1700,00
	TOTAL	1700,00

ANEXO No 23

ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD

CANT.	CONCEPTO/ESTUDIO	V.UNIT.	V/TOTAL
1	Mercado	500	500
2	Técnico	250	250
3	Financiero	200	200
4	Evaluaciones	250	250
TOTAL			1200

ANEXO No 24

ASESORÍA JURÍDICA

CANT.	CONCEPTO	V.UNIT.	V/TOTAL
1	Permisos Legales	500	500
	TOTAL		500

ANEXO No 25**CAPACITACIÓN**

CANTIDAD	CONCEPTO	V.UNIT.	V/TOTAL
1	Cursos de Organización	300	300
	TOTAL		300

CAPITAL DE TRABAJO**ANEXO No 26****MATERIA PRIMA DIRECTA**

CANT	UNIDAD	ARTICULO	V. UNI	V. TOTAL
4	Unidades	Gallinas criollas	8	32
10	Libras	Pescado	1,2	12
2	Libras	Vainitas	1	2
5	Unidades	Lechuga	0,4	2
5	Libras	Zanahoria	0,3	1,5
10	Libras	Tomate de árbol	1	10
1	Atados	Cebolla blanca	1	1
1	Atados	Cebolla colorada	1	1
1	Cubeta de Huevos	Huevos	3	3
4	Repollos	Coliflor	0,5	2
4	Repollos medianos	Brócoli	0,25	1
5	Unidades grandes	Papaya	1	5
5	Libras	Maracuyá	1	5
2	Libras	Tomate carne	1	2
2	Unidades	Piña	0,8	1,6
5	Libras	Menudencias	0,5	2,5
1	Libras	Ají	1	1
1	Libras	Lenteja	1	1
1	Libra	Pulpa tamarindo	1,2	1,2
1	Unidades	Maduro	5	5
30	Unidades	Chuleta chancho	0,8	24

30	Litros	Gaseosas	0,4	12
4	Libras	Orégano	0,5	2
5	Atado	Apio	0,4	2
20	Libras	Tallarín	0,6	12
20	Litros	Aceite	1	20
5	Libras	Comino molido	0,5	2,5
0,5	Quintales	Papas	18	9
4	Atados	Perejil	0,25	1
5	Libras	Filete de cerdo	1,2	6
1	Litro	Vinagre	1	1
1	Libras	Arveja	0,7	0,7
	Quintales	Arroz	35	17,5
1	Quintales	Yucas	12	12
0,5	Quintal	Azúcar	35	17,5
	SUBTOTAL			231

No	CONCEPTO	V.UNIT.	V/TOTAL
1	Pacas de Jabón	5	5
1	Pacas de Papel Higiénico	5	5
2	Galones de Desinfectante	4	8
2	Galones de Cloro	3	6
2	Kilos de Detergente	3	6
2	Kilos de Shampoo	2	4
	SUBTOTAL		34

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
4	Agua	Jabas	2,5	10
5	Cerveza (Club)	Jabas	7	35
10	Colas	Jabas (personal)	5,25	52,5
10	Colas	Jabas (mediana)	3,6	36
	Subtotal			133,50
Total Quincena				416,00

ANEXO No 27

MANO DE OBRA DIRECTA

	CARGO	SUELDO	APORTE IESS	13	14	FONDOS RESERVA	VACACIONES	TOTAL MES
1	Cocinera Medio Tiempo	292	31,68	29,2	29,2	29,2	14,6	425,882
1	Técnico de Mantenimiento	292	31,68	29,2	29,2	29,2	14,6	425,882
1	Mesero 1/2 Tiempo	160	17,36	16	16	16	8	233,36
	SUBTOTAL	744	80,724	74,4	74,4	74,4	37,2	1085,12

ANEXO No 28

GASTOS DE FABRICACIÓN

MATERIA PRIMA INDIRECTA

	UNIDAD MEDIDA	PRODUCTO	V. UNI	VTOTAL
1	Litro	Achiote	1	1
1	Fundas	Sal	1,2	1,2
1	Libras	Mantequilla	0,6	0,6
1	Frasco	Mostaza	1	1
1	Sobres	Curry	1,2	1,2
100	m3	Agua	0,06	6
1	Tanque	Gas	2	2
	SUBTOTAL			13

DEPRECIACIONES

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIACION	% DE DEPRECIACION	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACION ANUAL	CIACION MES
				10 % VLib			
Construcciones	71.200	20	5	7120	64080,00	3204,00	267,00
Maquinaria	4.075,00	10	10	407,5	3.667,50	366,75	30,56
Equipo de Cocina	895,00	10	10	89,5	805,5	80,55	6,71
Menaje	861,00	3	3,3	86,1	774,90	258,30	21,53
TOTAL	77.031			7.703	69327,90	3909,60	325,80

D= Valor del Activo – Valor Residual

No de Años

DEPRECIACIÓN = DEPRECIACIÓN ANUAL/ 12

MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE

	CANTIDAD	VALOR DIARIO	TOTAL
Alquiler de Camioneta para Compras de Materia Prima	4	5	20

MANTENIMIENTO

	DÍAS PROMEDIO	PRECIO POR DÍA	VALOR MENSUAL
Reparac. Maq. Equip	1	20	20
SUBTOTAL			20,0
TOTAL			378,8

ANEXO No 32

AMORTIZACIÓN

CONCEPTO	VALOR	AMORTIZACIÓN
	LIBROS	ANUAL
Elaboración Proyecto Factibilidad	1200	120
Gastos de Organización	500	50
Capacitación del Personal	300	30
TOTAL	2000	200

FORMULAS

AMORTIZACIÓN ANUAL

AMORTIZACIÓN MES

$V \text{ Libros} / 10 \text{ (Años)}$

$\text{Amortz Anual} / 12 \text{ (Mes)}$

ANEXO No 29

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES

SUELDOS

	SUELDO BASICO UNIFICADO	APORTE IESS	13	14	FON DOS RE SERVA CIONES	VACA CIONES	TOTAL A PAGAR
Gerente	320	34,72	32	26,66	32	16	461,39
SUBTOTAL		34,72	32	26,7	32	16	461,38

ÚTILES DE ASEO

	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Escobas y Otros	1	1,25	1,25
Ambientales	2	1,5	3
Toallas pequeñas	4	0,5	2
TOTAL MES			6,25

ÚTILES DE OFICINA

	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Hojas	1	4	4
Lápices	2	0,17	0,34
Lapiceros	2	0,5	1
Borradores	1	0,08	0,08
Resaltadores	1	0,6	0,6
Carpetas	2	0,5	1
Cintas	1	1	1
Otros	3	1	3
TOTAL MES			11,02

SERVICIOS BÁSICOS

	VALOR MES
Teléfono	5
Energía Eléctrica	22
SUBTOTAL	27

DEPRECIACIONES

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPR ECIAC	% DE DEPR ECIAC	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPR ECIAR	DEPRE ANUAL	CIACI MES
				10 % VLib			
Muebles y Enseres	2080,00	10	10	208	1872,00	187,20	15,60
Equipo de Computo	1700,00	3	3,3	170	1530,00	510,00	42,50
Equipo de Oficina	1508,00	10	10	150,8	1357,20	135,72	11,31
TOTAL	5288,00			528,8	4759,2	832,92	69,41

ANEXO No 30**GASTOS DE VENTA****PUBLICIDAD**

	Número	Días	Valor Diario	V/ MES	V/ AÑO
Radio	2	20	1	40	480
Gigantografía		1	5	2	24
			2		0
SUBTOTAL				42	
TOTAL ANUAL					504

ANEXO No 31**INTERESES**

CALCULO PRÉSTAMO		
Fecha de Contratación		
Monto	42217,1	
Tasa de Interés	12	%
Plazo	5	Años
Cuotas Variables		
Cuota de Capital	8443,42	

No	CAPITAL	INTERÉS	PAGO TOTAL	SALDO
0	8443,42	5066,1	13509,5	42217,10
1	8443,42	4052,8	12496,3	33773,68
2	8443,42	3039,6	11483,1	25330,26
3	8443,42	2026,4	10469,8	16886,84
4	8443,42	1013,2	9456,6	8443,42
5	42217,10	15198,2	57415,3	
	80086,80	33636,5	113723,3	

BIBLIOGRAFÍA

AUTOR

TEXTO

ACHIG S, Lucas A. Metodología de la Investigación Social. Cuenca 2 da Edición

BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 4ta edición México 2001.

BERNAL, César; “Metodología de la Investigación para Administración y Economía”; Santa Fe de Bogotá 2008

BOULLON, Roberto; “Planificación del Espacio Turístico” México 1985

CALDAS, Marco; “Preparación y evaluación de proyectos”

GARCÍA, Flor; “Guía para crear y desarrollar su propia empresa”

GALIANO; Christian, BA; Programa cálculo de tabla amortización; Quito 2004.

Gobierno de la Provincia de Bolívar; “Bolívar de la nieve al trópico” Primera Edición.

Gobierno de la Provincia de Bolívar; Plan General de Desarrollo de Bolívar

Gutiérrez, Abraham; “Elaboración de Tesis y actividades académicas”; Quito 2004

GUTIÉRREZ, Abraham. Metodología de Investigación y Elaboración de la Monografía, Año 2006.

LEIVA Z, Francisco. Investigación Científica. Quito 4ta Edición

INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos); VI censo de población y V de vivienda; 2001.

Ministerio de Turismo; “Fichas de Clasificación de Atractivos Turísticos”

PANCHI; Ruth; ”Proyecto para la Creación Complejo Turístico en Pasochoa”

SAPAG CHAIN Nassir-SAPAG CHAIN Reinaldo “Preparación y evaluación de proyectos” Quinta Edición México 2008.

SLOCUM, John “Administración: un enfoque basado en competencias”

VILLAVICENCIO, Wilson; “Creación de un Complejo Turístico en las aguas termales de Lloa”; 2005

SANTOS SANTOS, T.: *"Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio"* en Contribuciones a la Economía, noviembre 2008 en <http://www.eumed.net/ce/2008b/>

EVANS, Jame; William, Lindsay. *Administración y Control de Calidad*, Editorial Iberoamericana, Segunda Edición México, 1995

VAN HORNE. *Administración Financiera*, Prentice Hall, Décima Edición, México, 1995

MASSIR Y REYNALDO SAPAGCHAIN. *Preparación y Evaluación de Proyectos*, Editorial McGraw-Hill, Tercera Edición, Colombia, 1996

http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-39343.pdf

<http://todosobreproyectos.blogspot.com>

<http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/8593>

www.inec.gov.ec

http://www.universidadecotec.edu.ec/documentacion%5Cinvestigaciones%5Cdocentes_y_directivos%5Carticulos/1155_2010_TUR_PZAMBRANO_14.pdf