



# **UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA  
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIEROS COMERCIALES**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA  
HOSTERÍA EN LA PARROQUIA SALINAS, CANTÓN  
GUARANDA, AÑO 2014”**

**AUTORES:**

**COLLAY YANCHALIKUIN LUIS FREDY  
SISA TAIPE ALCIVAR MISAEL**

**DIRECTOR:**

**ING. MARIO ESCOBAR**

**PARES ACADÉMICOS:**

**LCDA. MARÍA FERNANDA QUINTANA  
ING. SILVANA DEL SALTO**

**Guaranda – Ecuador**

**Año 2014**

## **II. DEDICATORIA**

El presente proyecto de inversión le dedico primeramente a Dios todo poderoso y eterno que me ha regalado la vida, a mi difunto padre Sr. Alfredo Collay, que con amor, dedicación y sacrificio, supo darme el apoyo tanto económico como moral, A mi madre Sra. Rosa Yanchaliquin, mis hermanos Segundo, Wilfrido, German, Patricia y Carlos Alfredo, quienes me han apoyado para la culminación de mi carrera universitaria y obtener un título para asegurarme una vida digna para mí y toda mi familia; En especial para mis queridas hijas Daniela y Neyda Collay quienes con su inocencia y carisma me han llenado de felicidad y alegría a la vez que han sido un gran impulso para lograr mis objetivos.

***LUIS FREDY COLLAY Y.***

El presente trabajo le dedico a DIOS, padre eterno por darme salud y vida, por hacer de mí una persona con cualidades y aptitudes que me han impulsado a conquistar lo que siempre he anhelado, este sueño maravilloso de ser Ingeniero Comercial.

A mi preciada familia por brindarme todo su apoyo incondicional en los buenos y difíciles momentos, porque cada uno de ellos aportaron un granito de arena.

Seguro que sin la ayuda de todos ustedes no podría haber conquistado este objetivo.

***ALCIVAR M. SISA T.***

### **III. AGRADECIMIENTO**

Los autores del presente trabajo expresamos nuestros más sinceros agradecimientos a la Universidad Estatal de Bolívar, Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, Carrera de Ingeniería Comercial, a sus docentes quienes con sus conocimientos han formado profesionales exitosos, de manera especial al Director del Trabajo de Graduación: Ing. Mario Escobar, pares académicos Ing. Silvana Del Salto y Lcda. María Fernanda Quintana, que con profesionalismo nos ayudaron a culminar nuestra meta y cumplir nuestro objetivo.

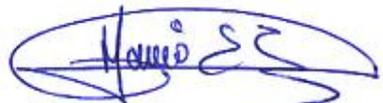
***FREDY y ALCIVAR***

#### **IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR**

##### **CERTIFICO:**

Que el Trabajo de Graduación titulado: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA SALINAS, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2014”**, fue realizado siguiendo las normas establecidas por la Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, previo a la obtención del Título de Ingenieros Comerciales, por los señores: COLLAY YANCHALQUIN LUIS FREDY y SISA TAIPE ALCIVAR MISAEL; y, autorizo siga los trámites legales pertinentes para la defensa.

Guaranda, 01 de julio del 2014.



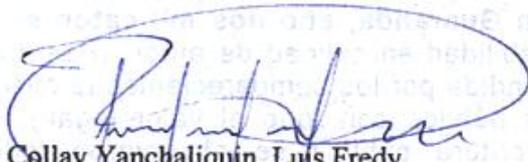
**ING. MARIO ESCOBAR**

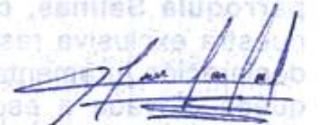
DIRECTOR

**V. AUTORÍA NOTARIADA**

Nosotros: COLLAY YANCHALIQUN LUIS FREDY y SISA TAIBE ALCIVAR MISAEL declaramos bajo juramento que el presente Trabajo de Graduación titulado: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA SALINAS, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2014”**, es de nuestra autoría y que ha sido desarrollado en base a la investigación, respetando los derechos intelectuales de terceros conforme se cita en las fuentes bibliográficas.

A través de esta declaración, cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Universidad Estatal de Bolívar, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

  
Collay Yanchaliquin Luis Fredy  
C.I. 0201950805

  
Sisa Taibe Alcivar Misael  
C.I. 0202022521

DOY FE: Que esta copia fotostática  
**ES EXACTA A SU ORIGINAL**  
que me fue exhibido.

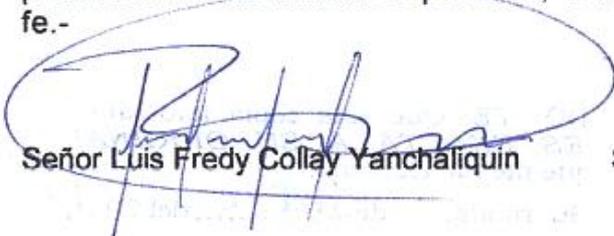
Guaranda... de Julio del 2014



  
Dr. Guido Fierro Padragón  
NOTARIO PÚBLICO 1ro. DEL CANTON GUARA. JG

ESCRITURA PÚBLICA  
DECLARACION JURADA  
LUIS FREDY COLLAY YANCHALIQUEIN y ALCIVAR MISAEL SISA TAIPE

En la ciudad de Guaranda, Capital de la Provincia de Bolívar, República del Ecuador, hoy día MARTES, UNO DE JULIO DE DOS MIL CATORCE, ante mi Doctor GUIDO FABIAN FIERRO BARRAGAN, NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA, comparecen los señores LUIS FREDY COLLAY YANCHALIQUEIN y ALCIVAR MISAEL SISA TAIPE. Los comparecientes son de nacionalidad ecuatorianos, mayores de edad, de estados civiles solteros, capaces de contraer obligaciones, domiciliados en esta ciudad y Cantón; y, en el cantón San José de Chimbo, en su orden, a quienes de conocer doy fe, en virtud de haberme exhibido su cédula de ciudadanía y papeleta de votación cuya copia adjunto a esta escritura.- Advertidos por mí el Notario de los efectos y resultados de esta escritura, así como examinados de que comparecen al otorgamiento de la misma sin coacción, amenazas, temor reverencial, ni promesa o seducción, juramentados en debida forma, prevenidos de la gravedad del juramento, de las penas de perjurio y de la obligación que tienen de decir la verdad con claridad y exactitud, bajo juramento declaran lo siguiente: "Previo a la obtención del título de Ingenieros Comerciales, manifestamos que los criterios e ideas emitidas en el presente trabajo de investigación titulado " **Proyecto de inversión para la creación de una hostería en la parroquia Salinas, cantón Guaranda, año dos mil catorce**, son de nuestra exclusiva responsabilidad en calidad de autor. (Hasta aquí la declaración juramentada rendida por los comparecientes la misma que queda elevada a escritura pública con todo el valor legal.) Para el otorgamiento de esta escritura pública se observaron todos los preceptos legales del caso; y leída que les fue a los comparecientes íntegramente por mí el Notario, se ratifican en todo su contenido y firman conmigo en unidad de acto. Incorporo esta escritura pública al protocolo de instrumentos públicos, a mi cargo. De todo lo cual doy fe.-



Señor Luis Fredy Collay Yanchaliquin

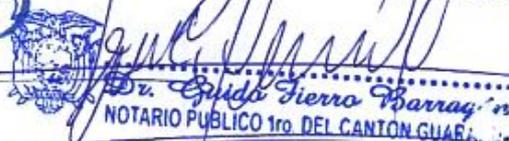


Señor Alcívar Misael Sisa Taipe



Dr. Guido Fierro Barragán  
NOTARIO PÚBLICO 1ro. DEL CANTÓN GUARANDA

1ra copia  
DOY FE: Que esta copia fotostática  
ES EXACTA A SU ORIGINAL  
que me fue exhibido.  
Guaranda, 1 de Julio del 2014



Dr. Guido Fierro Barragán  
NOTARIO PÚBLICO 1ro. DEL CANTÓN GUARANDA

## VI. TABLA DE CONTENIDOS

CONTENIDO	PÁGINA
DEDICATORIA .....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR.....	IV
AUTORÍA NOTARIADA.....	V
TABLA DE CONTENIDOS .....	VI
LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS .....	IX
LISTA DE ANEXOS .....	XII
RESUMEN EJECUTIVO .....	XIII
INTRODUCCIÓN .....	XV
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>1</b>
1.1. Tema.....	1
1.2. Antecedentes .....	1
1.3. Justificación.....	6
1.4. Objetivos .....	13
1.4.1. Objetivo general.....	13
1.4.2. Objetivos específicos .....	13
1.5. Metodología .....	14
1.5.1. Métodos.....	14
1.5.2. Tipos de investigación.....	15
1.5.3. Técnicas e instrumentos para la obtención de datos .....	15
1.5.4. Universo y muestra .....	16
1.6. Procesamiento de los datos .....	17

<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>18</b>
2.1. Análisis e interpretación de resultados.....	18
2.2. Conclusiones .....	32
2.3. Recomendaciones.....	33
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>34</b>
<b>3.1. ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>34</b>
3.1.1. Definición del producto y servicio.....	34
3.1.2. Análisis de la demanda y proyecciones .....	39
3.1.3. Análisis de la oferta y proyecciones.....	44
3.1.4. Demanda insatisfecha y proyecciones .....	48
3.1.5. Análisis de precios .....	50
3.1.6. Análisis de la comercialización.....	52
<b>3.2. ESTUDIO TÉCNICO .....</b>	<b>55</b>
3.2.1. Tamaño.....	55
3.2.2. Localización .....	57
3.2.3. Ingeniería o proceso productivo.....	60
3.2.4. Distribución de la planta .....	65
3.2.5. Requerimientos de maquinaria y equipos .....	67
<b>3.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL .....</b>	<b>68</b>
3.3.1. Nombre de la empresa.....	68
3.3.2. Propietarios .....	68
3.3.3. Eslogan.....	68
3.3.4. Logotipo .....	69
3.3.5. Giro del negocio.....	69
3.3.6. Cuadro directivo.....	70
3.3.7. Requisitos para la conformación de la compañía.....	70
3.3.8. Orgánico estructural .....	72

3.3.9. orgánico funcional.....	73
<b>3.4. ESTUDIO FINANCIERO.....</b>	<b>76</b>
3.4.1. Costo total .....	76
3.4.2. Inversión total.....	78
3.4.3. Cuadro de financiamiento .....	79
3.4.4. Estructura de costos.....	83
3.4.5. Determinación de los ingresos .....	85
3.4.6. Punto de equilibrio .....	86
3.4.7. Estado de resultados.....	88
3.4.8. Estado de situación financiera.....	89
3.4.9. Flujo de fondos de efectivo proyectados.....	90
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>91</b>
<b>4. Evaluación financiera .....</b>	<b>91</b>
4.1. Tasa de rendimiento económica mínima aceptable .....	91
4.2. Valor Actual Neto (VAN).....	94
4.3. Tasa interna de retorno (TIR).....	95
4.4. Período de recuperación de la inversión (PRI) .....	96
4.5. Relación Beneficio/Costo (R B/C).....	97
4.6. Índices financieros .....	99
4.7. Evaluación Social.....	102
4.8. Evaluación ambiental .....	103
Conclusiones .....	104
Recomendaciones.....	105
Bibliografía .....	106
Anexos.....	107

## VII. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

<b>CUADRO</b>	<b>PÁGINA</b>
Cuadro N° 1: Edad de los encuestados .....	18
Cuadro N° 2: Género de los encuestados.....	19
Cuadro N° 3: Veces que visita a la parroquia de Salinas.....	20
Cuadro N° 4: Medios de información .....	21
Cuadro N° 5: Razones de visita a la parroquia .....	22
Cuadro N° 6: Gustos de los turistas .....	23
Cuadro N° 7: Preferencia de los servicios .....	24
Cuadro N° 8: Gasto promedio de los turistas.....	25
Cuadro N° 9: Satisfacción de los turistas.....	26
Cuadro N° 10: Existencia de la hostería .....	27
Cuadro N° 11: Servicios de la hostería .....	28
Cuadro N° 12: Turistas que harán uso de los servicios de la hostería .....	29
Cuadro N° 13: Frecuencia de visita a la hostería.....	30
Cuadro N° 14: Número de personas con las que visitará la hostería .....	31
Cuadro N° 15: Menú .....	36
Cuadro N° 16: Cálculo del mercado meta .....	40
Cuadro N° 17: Demanda.....	42
Cuadro N° 18: Demanda actual de alojamiento.....	43
Cuadro N° 19: Demanda actual de alimentos y bebidas .....	43
Cuadro N° 20: Demanda proyectada de alojamiento.....	44
Cuadro N° 21: Demanda proyectada de alimentos y bebidas .....	44
Cuadro N° 22: Cálculo de la oferta, establecimientos de alojamiento.....	45
Cuadro N° 23: Cálculo de la oferta, establec. de alimentos y bebidas.....	46

Cuadro N° 24: Oferta proyectada de los establecimientos de alojamiento.....	47
Cuadro N° 25: Oferta proyectada de los establec. de alimentos y bebidas.....	47
Cuadro N° 26: Demanda insatisfecha de los establec. de alojamiento .....	48
Cuadro N° 27: Demanda insatisfecha de los establec. de alimentos y bebidas .....	48
Cuadro N° 28: Proyección de la demanda insatisfecha establec. de alojamiento.....	49
Cuadro N° 29: Proyección de demanda insat. establec. de alimentos y bebidas .....	49
Cuadro N° 30: Precios promedios.....	50
Cuadro N° 31: Precios de la hostería .....	51
Cuadro N° 32: Capacidad anual.....	55
Cuadro N° 33: Capacidad anual proyectada de alimentación .....	56
Cuadro N° 34: Capacidad anual proyectada de alojamiento.....	56
Cuadro N° 35: Distribución de áreas físicas .....	66
Cuadro N° 36: Equipamiento de la hostería.....	67
Cuadro N° 37: Aporte de los socios.....	68
Cuadro N° 38: Cuadro directivo .....	70
Cuadro N° 39: Costo total.....	77
Cuadro N° 40: Inversión total .....	78
Cuadro N° 41: Estructura de financiamiento .....	79
Cuadro N° 42: Estructura de la inversión .....	80
Cuadro N° 43: Amortización del crédito .....	81
Cuadro N° 44: Depreciación .....	82
Cuadro N° 45: Amortización de intangibles .....	82
Cuadro N° 46: Estructura de costos .....	84
Cuadro N° 47: Determinación de los ingresos.....	85
Cuadro N° 48: Estado de resultados .....	88
Cuadro N° 49: Estado de situación financiera .....	89
Cuadro N° 50: Flujo de fondos en efectivo.....	90

<b>GRÁFICO</b>	<b>PÁGINA</b>
Gráfico N° 1: Edad de los encuestados .....	18
Gráfico N° 2: Género de los encuestados .....	19
Gráfico N° 3: Veces que visita a la parroquia de Salinas .....	20
Gráfico N° 4: Medios de información.....	21
Gráfico N° 5: Razones de visita a la parroquia .....	22
Gráfico N° 6: Gustos de los turistas.....	23
Gráfico N° 7: Preferencia de los servicios .....	24
Gráfico N° 8: Gasto promedio de los turistas .....	25
Gráfico N° 9: Satisfacción de los turistas .....	26
Gráfico N° 10: Existencia de la hostería .....	27
Gráfico N° 11: Servicios de la hostería.....	28
Gráfico N° 12: Turistas que harán uso de los servicios de la hostería.....	29
Gráfico N° 13: Frecuencia de visita a la hostería.....	30
Gráfico N° 14: Número de personas con las que visitará la hostería.....	31
Gráfico N° 15: Canales de comercialización .....	52
Gráfico N° 16: Estrategia de marketing .....	53
Gráfico N° 17: Macrolocalización .....	57
Gráfico N° 18: Ingeniería o proceso productivo .....	60
Gráfico N° 19: Diagrama de bloques del servicio de alimentación.....	62
Gráfico N° 20: Diagrama de bloques del servicio de alojamiento.....	64
Gráfico N° 21: Distribución de la planta .....	65
Gráfico N° 22: Orgánico estructural .....	72
Gráfico N° 23: Punto de equilibrio .....	87

## **VIII. LISTA DE ANEXOS**

Anexo N° 1: Formulario de encuesta.....	107
Anexo N° 2: Datos del estudio financiero.....	110
Anexo N° 3: Fotografías del lugar de construcción de la hostería.....	125

## **IX. RESUMEN EJECUTIVO**

Las Hosterías con sus servicios de alojamiento, alimentación y otros son el resultado de la evolución social, cultural de hace muchos años atrás, con el paso del tiempo se han convertido en una importante fuente de divisas, además de ser un gran generador de empleo y producir un efecto multiplicador del sistema productivo, generando importante riqueza.

El presente trabajo trata sobre la creación de una hostería en la parroquia Salinas, cantón Guaranda, provincia de Bolívar; para ofrecer al público los servicios de: Alojamiento, restaurante, discoteca, servicios de recreación y guiación, que como resultado de la investigación realizada y la información recopilada, son los servicios más utilizados por los turistas en sus visitas a este tipo de establecimientos.

El estudio del proyecto se lo realiza con los turistas que visitan la parroquia Salinas; según datos estadísticos proporcionados por la Oficina de Turismo Comunitario, en el año 2013 se registra un total de 10.462 turistas. Se tomó una muestra considerable de la población dando como resultado 385 turistas para nuestros fines investigativos; de los cuales el 66% visita a la parroquia Salinas por turismo; el 71% afirma que los servicios existentes en la parroquia no cubren sus expectativas y al 98% le gustaría que exista una hostería en la parroquia.

Como resultado de lo expuesto, la oferta no cubre la demanda existente respecto a los servicios que se pretende ofrecer, por lo que se presenta una situación de demanda insatisfecha con un total de 239.314 turistas en alojamiento y 38.228 en alimentación el primer año, lo que significa que la creación de la hostería es factible.

Realizados los cálculos con precisión y exactitud, la inversión total para la puesta en marcha de la hostería, suma los \$67.304,55, la misma que está distribuida así: Activos fijos \$56.708,25; capital de trabajo necesario para la actividad de la empresa \$7.859,30 y la inversión intangible es de \$2.737,00. Del total de la inversión los dueños aportamos \$37.859,30, que representa el 56,25%, la diferencia se cubre con un crédito en el Banco Nacional de Fomento \$29.445,25, equivalente al 43,75%.

El costo total de operación en el primer año es de \$102.508,74, distribuido así: Costo de producción \$87.155,97 que comprende materia prima directa, mano de obra directa, productos para la venta; materia prima indirecta, depreciación, movilización y transporte, amortización de diferidos; costo de administración: \$11.718,24 que comprende sueldos - salarios, útiles de aseo, servicios básicos, útiles de oficina; costo de ventas: \$690,00 que comprende publicidad y promoción; por último el costo financiero: \$2.944,53 que comprende los intereses de la deuda que se pagaron en el primer año.

Los precios al público propuestos por la hostería en los servicios y productos a ofrecer son: Habitaciones dobles \$16,00, habitaciones triples \$24,00, desayunos \$3,00, almuerzos \$2,75, meriendas \$2,75, papas con cuy \$3,75, papas cocinadas en sal con queso \$2,50, trucha frita \$3,00, caldo de gallina criolla \$2,75, escalada de montaña \$2,00, paseo a caballo \$4,00, paseo a bicicleta \$2,00, aguas \$0,50, cervezas \$1,50, colas personales \$0,30. Los ingresos provienen de la venta de los servicios y productos de la hostería.

La utilidad obtenida en el primer año es: \$12.056,56 lo que significa que las inversiones del proyecto tienen rentabilidad aceptable.

En lo que corresponde a la evaluación financiera se calculó una tasa del costo del capital dando como resultado 8% llegando a lo siguiente:

- Valor Actual Neto (VAN) = USD 10.479,55
- Tasa Interna de Retorno (TIR) = 11,78%
- Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) = 5 años
- Relación Beneficio / Costo = USD 1,09

Los resultados presentados en la redacción son favorables tanto en diseño como en la respectiva evaluación lo que significa que se puede llegar a la puesta en marcha del proyecto por parte de los inversionistas ya que presenta un grado de atracción suficiente y rentabilidad satisfactoria, de acuerdo a los estándares de evaluación de un proyecto.

## **X. INTRODUCCIÓN**

El turismo es una de las mayores fuentes de ingresos de nuestro país, genera plazas de empleo. El Ecuador tiene una riqueza natural y cultural única en el mundo que debe ser conservada y aprovechada de la mejor forma por los ecuatorianos.

El proyecto de inversión en turismo, trabajo importante para el desarrollo socioeconómico de la parroquia Salinas, cantón Guaranda, provincia de Bolívar, donde la actividad micro empresarial, atractivos turísticos, son fuente de progreso en el sector.

Para alcanzar los resultados, se realizó un proceso de investigación que consiste en formular los estudios que garanticen la ejecución y puesta en marcha del negocio; siguiendo un proceso de estudios: Mercado, técnico, administrativo y financiero culminando con las respectivas evaluaciones financiera, social y ambiental que aseguren la viabilidad del proyecto.

Se aplicó los métodos inductivo y deductivo, así como herramientas metodológicas del proceso de estudio, se utilizó la investigación descriptiva, de campo y bibliográfica; como técnicas se aplicó la encuesta para el levantamiento de información necesaria.

El estudio de mercado contiene datos de la demanda y oferta actual así como sus respectivas proyecciones, asimismo el cálculo de la demanda insatisfecha de los posibles consumidores en los productos y servicios con los niveles de precios de la hostería “Tiagua”.

En el estudio técnico se presenta el tamaño del proyecto, localización, distribución de la planta con el respectivo proceso productivo de la hostería, ubicada al norte de la parroquia Salinas.

Para determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto se formula el estudio financiero, luego viene la evaluación financiera, social y ambiental, concluyendo el trabajo con las respectivas conclusiones y recomendaciones.

# CAPÍTULO I

## 1.1. TEMA

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA SALINAS, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2014”.

## 1.2. ANTECEDENTES

Las Hosterías con sus servicios de alojamiento, alimentación y otros son el resultado de la evolución social, cultural de hace muchos años atrás, con el paso del tiempo se han convertido en una importante fuente de divisas, además de ser un gran generador de empleo y producir un efecto multiplicador del sistema productivo, generando importante riqueza para los países.

“Hostería es un establecimiento que ofrece servicios de hospedaje y alimentación a viajeros o turistas, en especial aquél de carácter rural o tradicional”<sup>1</sup>

A nivel internacional lo que más se refleja es la hostelería, catalogados como los más grandes los siguientes: Hotel Bel-Air, California (USA), Little Palm Island Resort (USA), Alvear Palace Hotel (Argentina), Domaine des Hauts de Loire (Francia), Oberoi Amarvilas (India)<sup>2</sup>

El Ecuador al estar atravesado por la línea ecuatorial, tiene una ubicación estratégica en el mundo y es considerado uno de los países más ricos del planeta en biodiversidad, tomando en cuenta su corta extensión de territorio. Cuenta con cuatro regiones naturales: Costa, Sierra, Oriente y Región Insular o Islas Galápagos.

Ecuador cuenta con una infraestructura turística y brinda las comodidades que los turistas desean obtener, para vivir y recordar una experiencia incomparable, natural,

---

<sup>1</sup>Wikcionario. (2013). “Concepto de Hostería”. Recuperado el 01 de Junio del 2013, de <http://es.wiktionary.org/wiki/hoster%C3%ADa>

<sup>2</sup>Junior Fidel Mendez. (2013). “Hoteles más famosos del mundo”. Recuperado el 01 de Junio del 2013, de <http://hotelesyrestaurantesfidel.blogspot.com/>

humana y fantástica. En el país existen hosterías, con lo necesario para su alojamiento, diversión y comodidad, para disfrutar de gratos momentos en familia o con un grupo de amigos. A continuación se mencionan las siguientes:

**Hostería Arashá Resort & Spa.-** Reconocida a nivel internacional, está ubicada a 2 horas y media de la ciudad de Quito, en medio de un lugar biodiverso del planeta. Aquí podrá vivir una experiencia inolvidable donde más del 50% de la fauna son endémicas de la región y además cuenta con una variedad de flores, orquídeas, hojas ornamentales e igualmente árboles, que cautivarán su mente y espíritu.

**Hostería Curiurcu.-** Está ubicada aproximadamente a 30 minutos de la ciudad de Baños, en el sector de El Mirador. Un hermoso, tranquilo y muy confortable lugar, donde tendrá una estancia inolvidable y disfrutará junto con sus amigos o familia de un ambiente natural extraordinario.

**Hostería Guáytara.-** Está ubicada a 40 km. de la ciudad de Quito, hacia el Oriente pasando por Pintag, vía a la Laguna de la Mica - Quito Sur.

**Hostería Rumipamba de las Rosas.-** Está ubicada en Salcedo, provincia de Cotopaxi, antiguamente fue una hacienda que con mucha imaginación y buen gusto hoy se puede disfrutar de toda la comodidad y el confort moderno en un entorno campestre único.

**Hostería Hacienda la Primavera.-** El ecolodge está ubicado al noroeste de Quito, en el bosque nublado de la Reserva Alto Chocó.

**Hostería Misahualli Jungle Lodge.-** Fue construida en el año 1.994 en la parroquia Puerto Misahualli, Tena, provincia de Napo, está ubicada en el Oriente ecuatoriano, región Amazónica, en 200 hectáreas de terreno selvático, limitados por un afluente del Río Amazonas (Napo) y el Río Misahuallí. Es un lugar perfecto para la convivencia con el medio ambiente; en especial para personas que disfrutan de la naturaleza.

**Hostería Durán.-** La hostería de las aguas termales, está ubicada a 10 minutos de la ciudad de Cuenca en medio de hermosas montañas y un asombroso paisaje.

**La Hostería Viña del Río.-** Está ubicada en el valle del Patate, a pocos minutos de la hermosa ciudad de Ambato, la hostería inició su actividad hace 17 años.

### **Servicios que ofertan las hosterías**

- ✓ Alojamiento
- ✓ Alimentación
- ✓ Internet
- ✓ Discoteca
- ✓ Tv satélite
- ✓ Canchas deportivas
- ✓ Juegos infantiles
- ✓ Parqueadero
- ✓ Guías turísticos
- ✓ Áreas verdes
- ✓ Área de camping
- ✓ Sala de estar
- ✓ Paseos a caballo
- ✓ Paseos a bicicleta<sup>3</sup>

Nuestro País tiene mucho que ofrecer a los turistas por su diversidad de climas, flora y fauna, un ejemplo de esto es la Provincia de Bolívar que también es un referente en cuanto a las hosterías.

Principales Hosterías en la provincia de Bolívar:

Entre los principales establecimientos se puede destacar la Hostería El Ángel que está ubicada en la comunidad de Vinchoa, cantón Guaranda, provincia de Bolívar,

---

<sup>3</sup> Hosterías Ecuador. Com. (2013). "Hosterías Ecuador, listado completo de alojamiento en el Ecuador". Recuperado el 04 de Junio del 2013, de <http://www.hosteriasecuador.com/>

con primera categoría y Madera fina, ubicada en el cantón Caluma, con primera categoría<sup>4</sup>

Si se hace referencia al lugar donde se realizará la investigación para el proyecto de inversión, la parroquia de Salinas está conformada por 24 comunidades, con una superficie de 490 km<sup>2</sup> ubicadas en su mayoría, en la zona fría, al igual que la cabecera parroquial está situada sobre los 3.500 m.s.n.m. a una distancia de 30 km. de la ciudad de Guaranda, su temperatura oscila entre los 6 y 10° C.

En lo que respecta a los establecimientos de alojamiento existentes en la parroquia de Salinas tenemos los siguientes: Hostal Samilagua, la Minga y el Refugio, además cuenta con los restaurantes: El Pajonal, Di Florentino.

En la parroquia no existen hosterías, pero se cuenta con manifestaciones culturales y atractivos turísticos como los siguientes:

**Microempresas.-** Se concentran aproximadamente 28 microempresas comunitarias, dedicadas a la industrialización de la leche, carne, fruta, lana entre otros, que generan alrededor de 198 productos elaborados que son ubicados en el mercado nacional y exportados a otros países, especialmente a Italia.

**Minas de sal.-** Que constituyeron una importante fuente de trabajo para la población ancestral están ubicadas en la cercanía de la cabecera parroquial.

**Fuentes de agua mineral.-** Para fines terapéuticos; Se trata de vertientes subterráneas que nacen en la zona.

**Farallones y cuevas de Tiagua.-** Formaciones geológicas características de las que se formaron en la época del último deshielo en el periodo del pleistoceno y es producto de la intensa erosión causada por el retiro de los glaciales en rocas Vulcano-sedimentarias. Consisten en varios montículos grandes que se levantan en

---

<sup>4</sup>Inventario Establecimientos Hoteleros Ecuador. (2013). “Establecimientos Hoteleros de la Provincia de Bolívar”. Recuperado el 10 de Junio del 2013, de <http://establecimientoshotelerosecuador.blogspot.com/p/establecimientos-hoteleros-de-la-8790.html>

doble fila junto al río Tiagua, en su interior existen varias cuevas; por los restos de utensilios encontrados en ellas podría probar el asiento de la tribu de los Tomabelas.

**Subtrópico.-** Esta micro-región de Salinas ofrece muchos atractivos naturales entre los que constan: Chorrera de Moras, las Chorreras de Pillotingo, la Poza del río Chazo Juan, la Laguna de Río Verde, entre otras<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup>Tour Salinerito. (2011). *"Salinas de Guaranda Ecuador"*. Recuperado el 12 de Junio del 2013, de <http://toursalinerito.blogspot.com/>

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

El sector terciario de la economía con el paso del tiempo ha adquirido mayor aceptación en el mercado, una de las razones son las hosterías que se han convertido en un pilar para el desarrollo económico nacional debido a la variedad de servicios y a la gran cantidad de personas que visitan. De igual manera la parroquia de Salinas, según datos estadísticos de la oficina de turismo comunitario es visitada por un promedio anual de 9.653 turistas entre nacionales y extranjeros y al ser un referente en turismo comunitario a escala nacional, se ha visto la necesidad de elaborar un proyecto de inversión con la finalidad de crear una hostería con excelentes servicios.

Aprovechando que la parroquia cuenta con variedad de atractivos turísticos que no han sido explotados en toda su capacidad, ya sea porque no hay iniciativa privada o por escasos recursos económicos para llevar a cabo estos proyectos y se masifique la visita de turistas a ésta región del país, la parroquia de Salinas constituye un punto donde se desarrolla la microempresa complementada por la belleza natural, que cuenta con gran variedad de flora y fauna, posee paisajes naturales históricos, sitios de interés cultural, entre otros.

El desarrollo económico que ha experimentado la parroquia, la colaboración y esfuerzo de sus habitantes ha hecho de Salinas, un pueblo próspero; lo que ha llevado a que los turistas la visiten continuamente; pero se ha observado que los turistas a más de visitar las microempresas no tienen otra alternativa que les llame la atención y cubran sus expectativas de recreación, esparcimiento, diversión y ambiente familiar; la hostería ofrecerá servicios de: Alojamiento, restaurante, discoteca, bar, que se construirá con material de la zona como madera de pino, palets y recubierta de paja (infraestructura rústica), guiación, actividades recreativas, jardines, escalada, caminatas por los diferentes senderos de la zona, paseo a caballo y bicicleta, servicio de internet. Además se complementará con charlas de información sobre el desarrollo de la parroquia.

Al no existir una microempresa de esta naturaleza, no se pueden ofrecer servicios de tal magnitud, por lo tanto los visitantes regresan con el dinero a sus lugares de residencia.

Otra de las razones es aprovechar la diversidad de pisos climáticos que es una de las ventajas que tiene la parroquia para atraer a los turistas, por su ubicación geográfica, es el caso de las cortas distancias que separan a los páramos de las regiones del subtrópico, desde este enfoque se trabajará el presente proyecto con la finalidad de generar utilidades y crear fuentes de trabajo; se enmarcará en una hostería sostenible velando por los intereses del sector turístico, sin descuidar la protección del ambiente y la sostenibilidad de los recursos naturales.

La gran posibilidad de llevar a cabo el presente proyecto; es el sector turismo que se ha convertido en una prioridad en los planes de desarrollo del país a partir de tres premisas fundamentales: La generación de divisas, la creación de fuentes de empleo y su contribución a disminuir los desequilibrios regionales.

Las actividades turísticas propician a los países un desarrollo económico significativo, en la actualidad los visitantes gastan miles de dólares anuales y cada vez es mayor la afluencia de turistas a estos lugares. De ahí que los países hoy en día impulsan proyectos con grandes inversiones dirigidos a estos sectores importantes para la economía.

El presente proyecto se sustenta legalmente en:

### **LEY DEL TURISMO<sup>6</sup>**

Ley No. 97. RO/ Sup 733 de 27 de Diciembre del 2002.

**Art. 2.-** Turismo es el ejercicio de todas las actividades asociadas con el desplazamiento de personas hacia lugares distintos al de su residencia habitual; sin ánimo de radicarse permanentemente en ellos.

---

<sup>6</sup> Wordpress Theme by Template Lite. (2013). "*Turismo, Ambiente y Transporte Aéreo*". Recuperado el 17 de Junio del 2013, de <http://blog.espol.edu.ec/ricardomedina/asistencia-de-legislacion-turistica-ecuatoriana/>

**Art. 3.-** Son principios de la actividad turística, los siguientes:

a) La iniciativa privada como pilar fundamental del sector; con su contribución mediante la inversión directa, la generación de empleo y promoción nacional e internacional;

### **De las actividades turísticas y de quienes las ejercen**

**Art. 5.-** Se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

a. Alojamiento;

b. Servicio de alimentos y bebidas;

c. Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito;

d. Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento;

e. La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones; y,

f. Casinos, salas de juego (bingo-mecánicos) hipódromos y parques de atracciones estables.

### **De las categorías**

**Art. 19.-** El Ministerio de Turismo establecerá privativamente las categorías oficiales para cada actividad vinculada al turismo. Estas categorías deberán sujetarse a las normas de uso internacional. Para este efecto expedirá las normas técnicas y de calidad generales para cada actividad vinculada con el turismo y las específicas de cada categoría.

## **Reglamento general de aplicación de la ley de turismo<sup>7</sup>**

**Art. 45.-** Quién puede ejercer actividades turísticas.- El ejercicio de actividades turísticas podrá ser realizada por cualquier persona natural o jurídica, sean comercial o comunitaria que, cumplidos los requisitos establecidos en la ley y demás normas aplicables y que no se encuentren en las prohibiciones expresas señaladas en la ley y este reglamento, se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual de las actividades turísticas establecidas en el Art. 5 de la Ley de Turismo.

## **Reglamento general de actividades turísticas<sup>8</sup>**

**Art. 141.-** Obligación de registro y licencia.- Para que las personas naturales o jurídicas puedan ejercer las actividades turísticas previstas en la ley y en el presente reglamento, deberán registrarse como tales en el Ministerio de Turismo, obtener la licencia anual de funcionamiento, la aprobación de los precios de los bienes y servicios que prestan y los demás requisitos y documentos exigidos en otras leyes, reglamentos especiales, resoluciones del Ministerio de Turismo y otros instructivos administrativos.

## **Instructivo para categorizar establecimientos turísticos de acuerdo a la ley y su reglamento**

**Gerencia Nacional de Recursos Turísticos**

**Octubre del 2007**

### **Alojamiento**

Son alojamientos los establecimientos dedicados de modo habitual, mediante precio, a proporcionar a las personas alojamiento con o sin otros servicios complementarios.

---

<sup>7</sup> Wordpress Theme by Template Lite. (2013). "*Turismo, Ambiente y Transporte Aéreo*". Recuperado el 17 de Junio del 2013, de <http://blog.espol.edu.ec/ricardomedina/asistencia-de-legislacion-turistica-ecuatoriana/>

<sup>8</sup> Wordpress Theme by Template Lite. (2013). "*Turismo, Ambiente y Transporte Aéreo*". Recuperado el 17 de Junio del 2013, de <http://blog.espol.edu.ec/ricardomedina/asistencia-de-legislacion-turistica-ecuatoriana/>

La categoría de los establecimientos hoteleros será fijada por el Ministerio de Turismo por medio del distintivo de las estrellas, en cinco, cuatro, tres, dos y una estrella, correspondientes a lujo, primera, segunda, tercera y cuarta categoría. Para el efecto, se atenderá a las disposiciones del Reglamento, a las características y calidad de las instalaciones y a los servicios que presten.

### **Hostería**

Es todo establecimiento hotelero, situado fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en las proximidades de las carreteras, que esté dotado de jardines, zona de recreación y deportes y en el que, mediante precio, se preste servicio de alojamiento y alimentación al público en general, con una capacidad no menor de 6 habitaciones.

<b>REQUISITOS PARA CATEGORIZAR HOSTERÍAS, REFUGIOS, MOTELES Y CABAÑAS DE TRES A UNA ESTRELLAS PLATEADAS</b>		
<b>***</b>	<b>**</b>	<b>*</b>
<b>SEGUNDA</b>	<b>TERCERA</b>	<b>CUARTA</b>
<b>PERSONAL</b>	<b>PERSONAL</b>	<b>PERSONAL</b>
Recepcionista (Conocimientos de inglés)	Recepcionista (personal capacitado)	Recepcionista
Mozo de equipaje o mensajero (dependerá de la recepción)	Mozo de equipaje o mensajero (dependerá de la recepción)	Mozo de equipaje o mensajero (dependerá de la recepción)
<b>SERVICIOS</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>SERVICIOS</b>
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>
Servicio de alimentación	Servicio de alimentación	Servicio de alimentación
Cafetería 24h ( <b>sólo refugios y moteles</b> )	Cafetería 24h ( <b>sólo moteles</b> )	Cafetería 24h ( <b>sólo moteles</b> )
Botiquín de primeros auxilios	Botiquín de primeros auxilios	Botiquín de primeros auxilios
Comedor y Pisos	Comedor y Pisos	Comedor y Pisos
<b>RECEPCION</b>	<b>RECEPCION</b>	<b>RECEPCION</b>
Servicio de Recepción 24h	Servicio de Recepción 24h	Servicio de Recepción 24h
<b>EQUIPAMIENTO</b>	<b>EQUIPAMIENTO</b>	<b>EQUIPAMIENTO</b>
Una central telefónica para llamadas locales e interprovinciales y comunicación con las habitaciones (atendido por la recepción)	Una central telefónica para llamadas locales e interprovinciales y comunicación con las habitaciones (atendido por la recepción)	Teléfono público en la recepción
Oxígeno (Solo en Refugios)	Oxígeno (Solo en Refugios)	Oxígeno (Solo en Refugios)

## **Ley de organización y régimen de las comunas**

### **Art. 17.- Atribuciones del cabildo.-**

b) Arrendar, con el voto favorable de por lo menos cuatro de sus miembros, parte o el todo de los bienes en común, con sujeción a la ley de Reforma Agraria mediante escritura pública y por un tiempo que no pase de cinco años<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> VALDIVIESO, Hugo Rendel. *“Ley de Organización y Régimen de la Comunas”*. Art. 8. Art. 17. Ecuador: Quito, (1973). Pág. 17

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1 General**

“ELABORAR EL PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA SALINAS, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2014”.

### **1.4.2 Específicos**

- ✓ Realizar el estudio de mercado con las fuentes necesarias para la obtención de información real de la oferta, demanda y demanda insatisfecha.
- ✓ Determinar de manera óptima el tamaño, localización, proceso de prestación del servicio, requerimiento de equipos, maquinaria y distribución de la planta para el buen funcionamiento del proyecto.
- ✓ Realizar el estudio financiero que determine el monto de los recursos económicos necesarios para la implementación del proyecto.
- ✓ Evaluar la creación de la hostería técnicamente y que demuestre si es económicamente rentable y ambientalmente segura.
- ✓ Plantear una adecuada estructura organizacional sujeta a leyes y reglamentos que rigen la actividad de prestación de servicios turísticos.

## **1.5. METODOLOGÍA**

Se utilizó el proceso metodológico de la investigación científica que emplea métodos, técnicas y estrategias que ayuda a la búsqueda y solución de los problemas.

Una vez revisada y analizada la bibliografía sobre la metodología, los lineamientos a seguir para obtener información real y confiable que ayude de manera adecuada a realizar las actividades que permitan concluir de manera exitosa el trabajo de investigación, se han considerado necesarios para el presente proyecto los siguientes métodos, técnicas e instrumentos:

### **1.5.1 Métodos**

**1.5.1.1. Método deductivo.-** Ya que parte de una premisa general para obtener las conclusiones de un caso particular, se hace énfasis en la teoría, modelos teóricos, la explicación y abstracción, antes de recoger datos empíricos, hacer observaciones o emplear experimentos.

Este método brinda la facilidad de analizar información para el proyecto de manera general en la parroquia Salinas y hacer un estudio minucioso sobre la creación de la hostería en el lugar específico.

**1.5.1.2. Método inductivo.-** Porque nos permitió analizar solo casos particulares, cuyos resultados son tomados para extraer conclusiones de carácter general, a partir de las observaciones sistemáticas de la realidad se descubre la generalización de un hecho y una teoría; se emplea la observación y la experimentación para llegar a las generalidades de hechos que se repiten una y otra vez.

En el proyecto se pudo analizar los distintos estudios, etapas por partes y determinar la incidencia de los factores existentes de la comunidad en el desarrollo del trabajo.

## **1.5.2. Tipos de investigación**

La investigación se realizó en la parroquia Salinas de Guaranda y utilizamos los siguientes tipos:

**1.5.2.1. Investigación descriptiva.-** Porque se efectuó para describir, en todos sus componentes principales, la realidad; es decir, realizamos un estudio de la comunidad y de sus factores para obtener información.

**1.5.2.2. Investigación de campo.-** Para comprender y resolver una situación, necesidad o problema en un contexto determinado, se trabajó en el ambiente natural en que conviven las personas y las fuentes consultadas, de las que se obtuvieron los datos más relevantes a ser analizados, como son individuos, grupos y representaciones de las organizaciones.

Nuestro objeto de investigación se encuentra en la parroquia Salinas, porque es ahí donde ocurren los hechos investigados.

**1.5.2.3. Investigación bibliográfica.-** Que facilitó revisar otras investigaciones sobre el tema de hosterías, proyectos y referencias de artículos en internet.

## **1.5.3. Técnicas e instrumentos para la obtención de datos**

Como técnicas se utilizó:

**1.5.3.1. La encuesta.-** Para obtener información y datos de varias personas aplicadas individualmente, respecto al objeto de estudio.

El cuestionario facilitó recopilar información de los turistas que ingresan a la parroquia de Salinas para la creación de la hostería.

La información se complementó con datos estadísticos de la Oficina de Turismo Comunitario de la parroquia Salinas.

#### **1.5.4. Universo y muestra**

**1.5.4.1. Universo.-** Para el presente proyecto el universo de estudio, son los turistas nacionales y extranjeros que visitan la parroquia de Salinas; según datos estadísticos proporcionados por la Oficina de Turismo Comunitario, en el año 2013 se registra un total de 10.462 turistas, de los cuales 9.930 son nacionales y 532 extranjeros.

**1.5.4.2. Tamaño de la muestra.-** Existen varias fórmulas para calcular la muestra, nosotros trabajamos con la siguiente:

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

**Dónde:**

$n$  = Tamaño de la muestra

$m$  = Población

$e$  = Error admisible que se asume entre el 5 y 10%

#### **Cálculo del tamaño de la muestra**

$$n = \frac{10.462}{(0,05)^2(10.462 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{10.462}{(0,0025)(10.462 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{10.462}{27,1525}$$

$n$  = 385 Encuestas

## **1.6. Procesamiento de los datos**

Una vez obtenida la información a través de la metodología adecuada, propuesta y con sus respectivos instrumentos se realizó el procesamiento de los datos.

Encuestas.- Se realizó a través de un cuestionario adecuado que nos ayudó a obtener información de calidad, real y veraz para la elaboración del proyecto.

Tabulación.- Para esta actividad utilizamos el programa de Excel que nos facilitó el cálculo por medio de fórmulas y presentar la información en cuadros y gráficos.

Para la representación de los datos se realizó en gráficos que explique los porcentajes de distribución de cada una de las preguntas, seguido se complementa con la interpretación de los resultados y poder emitir conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO II

### 2.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

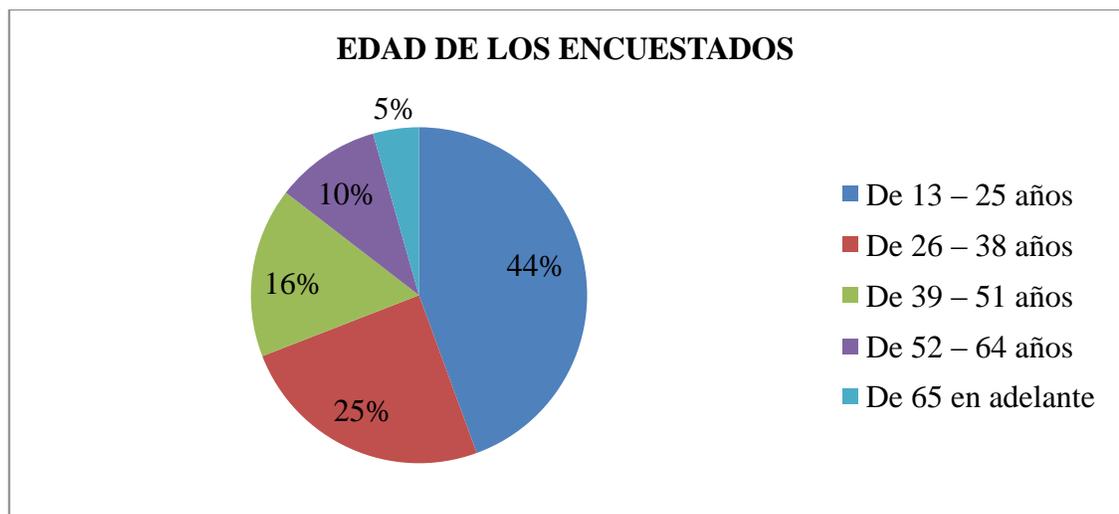
#### 2.1.1. Encuesta realizada a los turistas que visitan la parroquia de Salinas

Realizamos el análisis e interpretación de resultados de las encuestas realizadas a los turistas que visitan la parroquia Salinas, con los respectivos cuadros y gráficos de cada pregunta y así determinar el comportamiento del mercado consumidor.

CUADRO N° 1

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 13 a 25 años	171	44
De 26 a 38 años	95	25
De 39 a 51 años	63	16
De 52 a 64 años	39	10
De 65 años en adelante	17	5
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 1



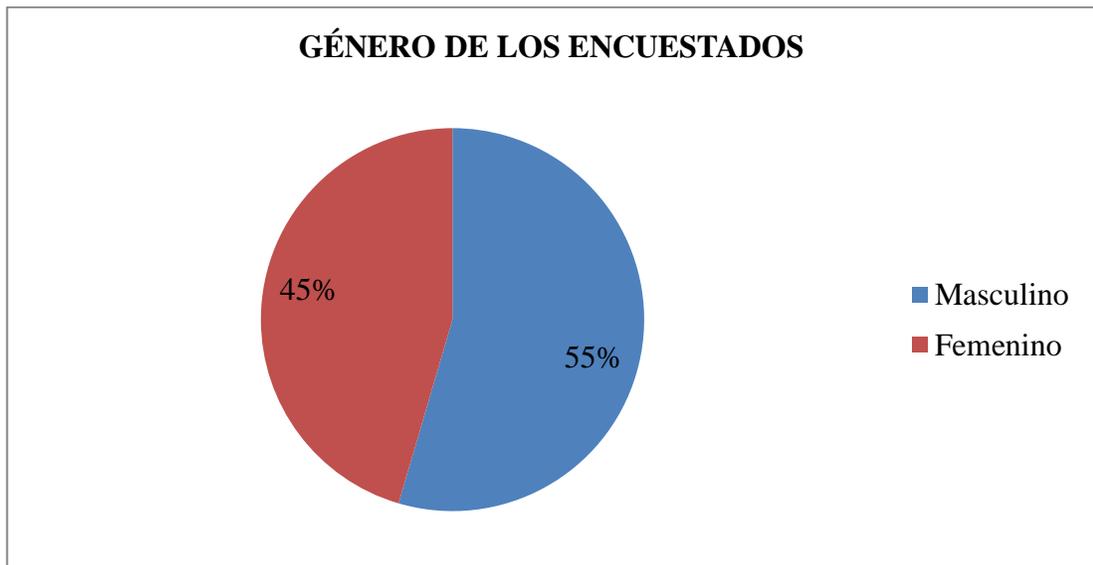
**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Los resultados nos muestran que un alto porcentaje de turistas que visitan la parroquia de Salinas, son jóvenes, seguido por una participación considerable de personas entre jóvenes, adultos y en un mínimo porcentaje son adultos mayores.

**CUADRO N° 2**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Masculino	210	55
Femenino	175	45
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 2**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcívar Sisa

**ANÁLISIS:** Según la investigación realizada, los turistas que visitan la parroquia de Salinas, son en gran número hombres, considerando también un porcentaje significativo de mujeres.

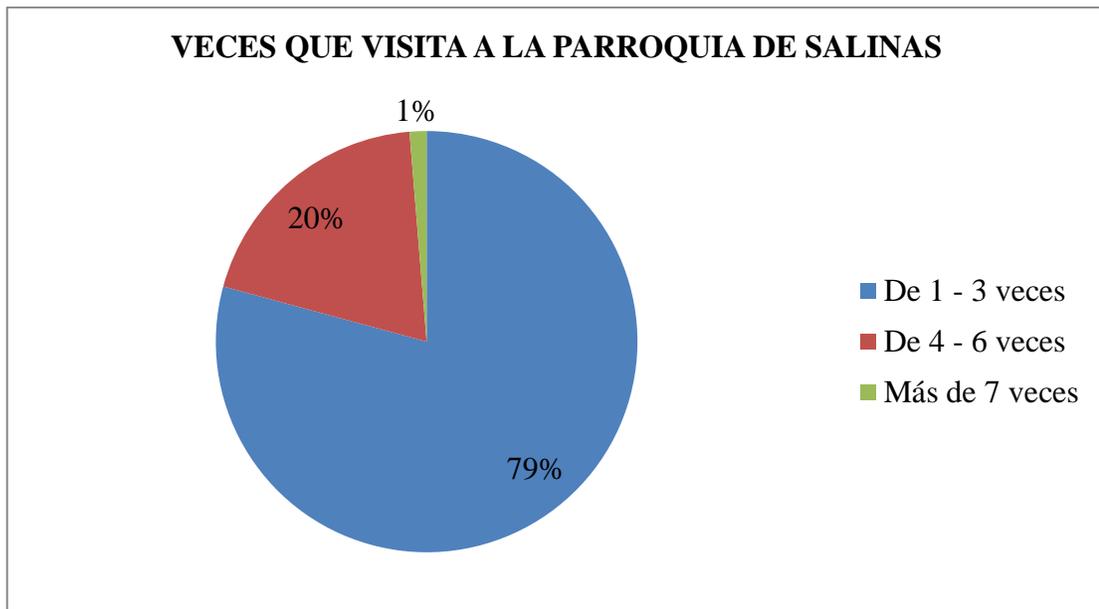
### PREGUNTA N° 1

¿Cuántas veces ha visitado la parroquia de Salinas en el cantón Guaranda?

CUADRO N° 3

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 3 veces	305	79
De 4 a 6 veces	75	20
Más de 7 veces	5	1
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 3



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Los datos nos muestran que la mayor cantidad de turistas que visitan la parroquia lo hacen por primera vez, por otra parte se refleja un porcentaje razonable de turistas que regresan en reiteradas ocasiones.

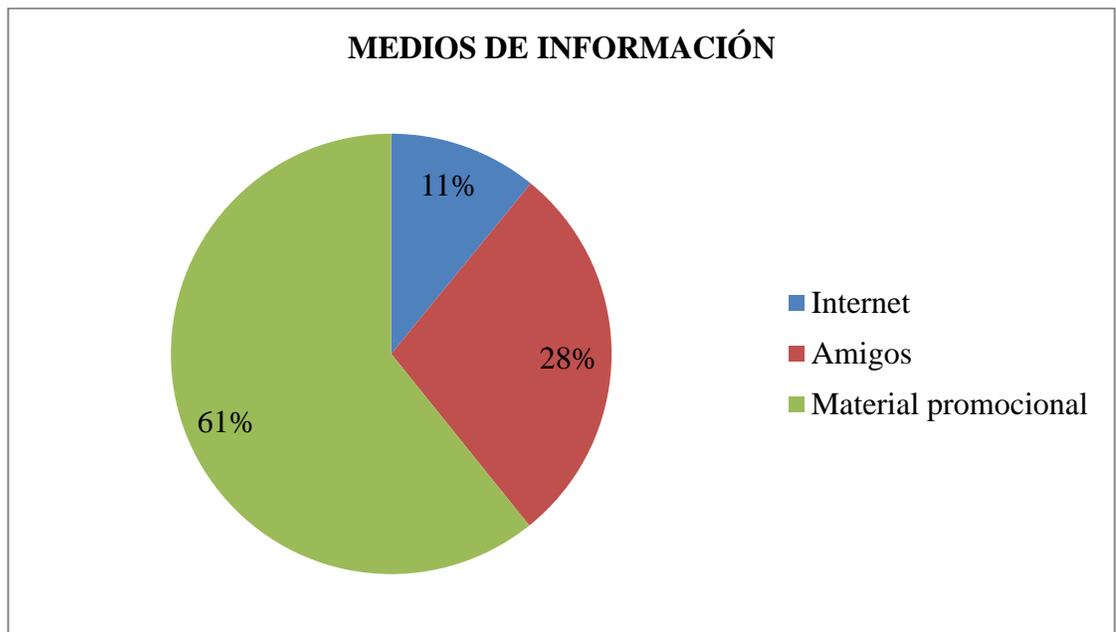
**PREGUNTA N° 2**

**¿Dónde obtuvo información acerca de la parroquia Salinas?**

**CUADRO N° 4**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Internet	42	11
Amigos	109	28
Material promocional	234	61
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 4**



**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Según los resultados, el medio de información más común para los turistas es el material promocional, pero también se puede observar que los amigos son otra de las alternativas de difusión y un mínimo porcentaje lo hace a través del internet.

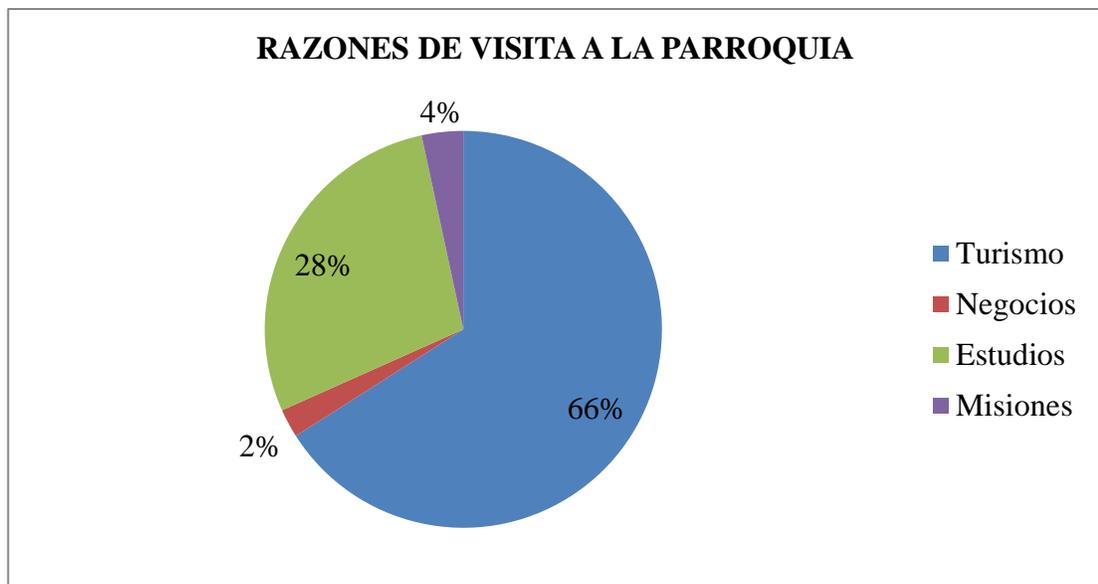
### PREGUNTA N° 3

¿Por qué visita usted la parroquia de Salinas?

CUADRO No 5

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Turismo	254	66
Negocios	9	2
Estudios	109	28
Misiones	13	4
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 5



**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** La mayoría de encuestados responde que su visita a Salinas es por turismo, y un porcentaje representativo son estudiantes que realizan giras de observación acerca del desarrollo micro empresarial; el resto de la población encuestada lo hacen por misiones, negocios.

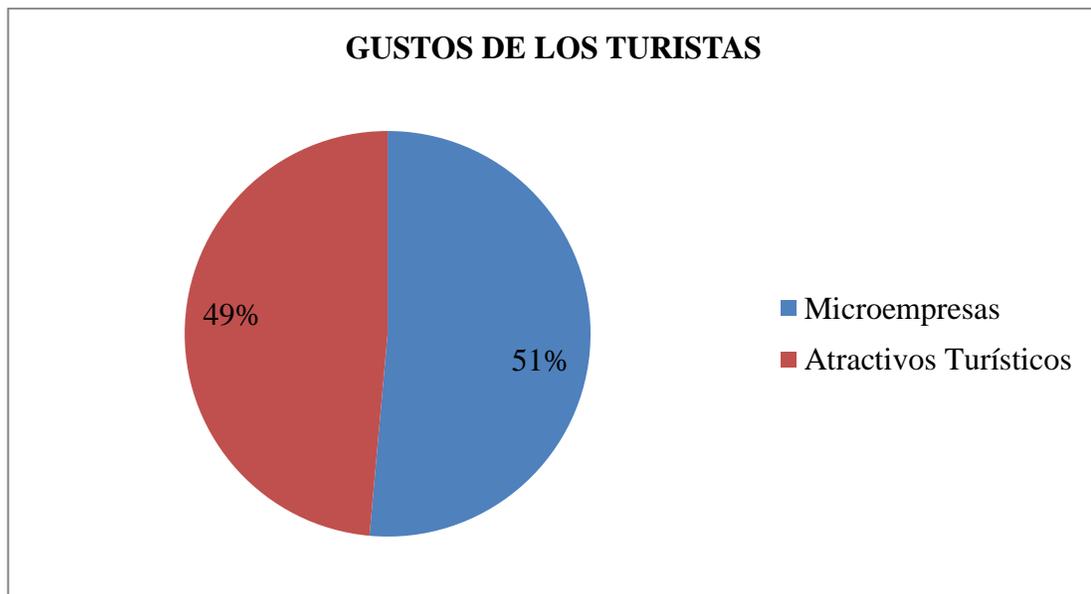
#### PREGUNTA N° 4

¿Qué le gusta más de la parroquia Salinas?

CUADRO N° 6

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Microempresas	198	51
Atractivos turísticos	187	49
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 6



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Un alto porcentaje de encuestados responde que les gusta las microempresas y el resto de turistas se sienten atraídos por los atractivos turísticos de la parroquia tales como: Fuentes de agua mineral, farallones de Tiagua, minas de sal.

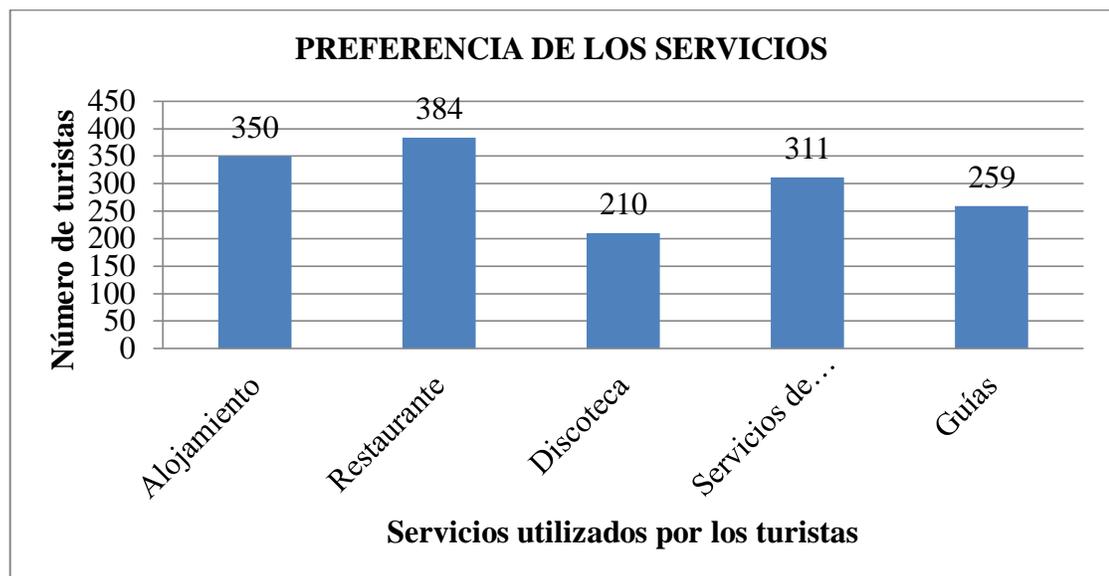
## PREGUNTA N° 5

¿Cuándo usted realiza giras turísticas, qué servicios son los que más utiliza?

CUADRO N° 7

VARIABLE	NÚMERO
Alojamiento	350
Restaurante	384
Discoteca	210
Servicios de recreación	311
Guiación	259

GRÁFICO N° 7



Fuente: Encuestas realizadas  
Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Los turistas coinciden que al realizar giras turísticas el servicio que más utilizan es el restaurante, el servicio de alojamiento es también representativo, seguido de un porcentaje favorable de aquellos que utilizan servicios de recreación.

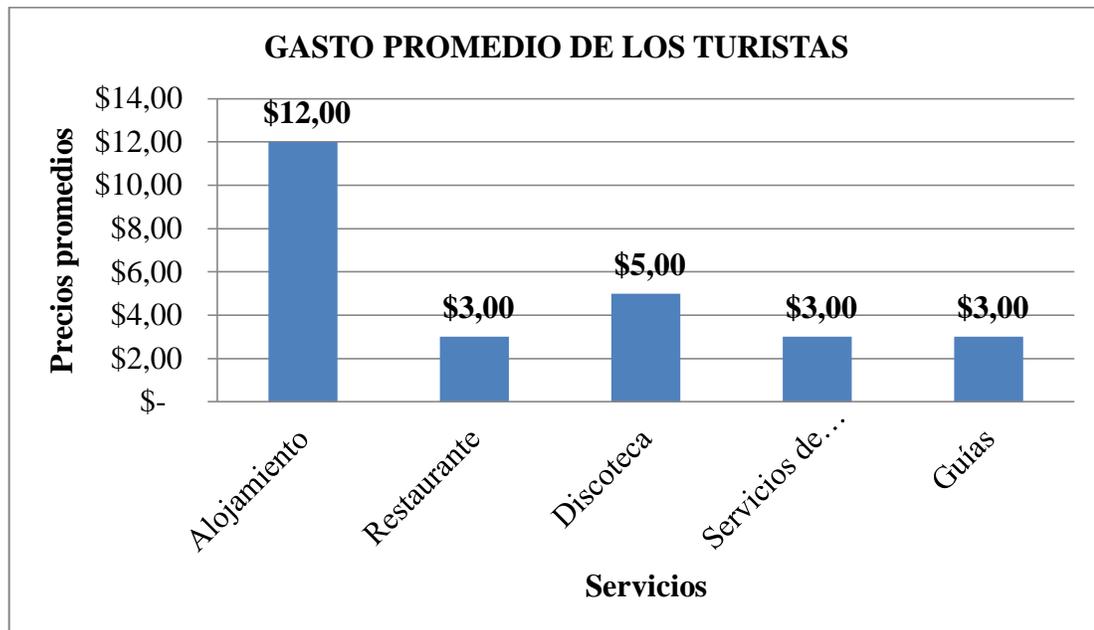
## PREGUNTA N° 6

¿Cuánto suele gastar en promedio al utilizar los siguientes servicios?

CUADRO N° 8

VARIABLE	PRECIO
Alojamiento	\$ 12,00
Restaurante	\$ 3,00
Discoteca	\$ 5,00
Servicios de recreación	\$ 3,00
Guiación	\$ 3,00

GRÁFICO N° 8



**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Los turistas suelen gastar en promedio las diferentes cantidades de dinero por cada uno de los servicios, además se puede apreciar que un alto porcentaje hacen uso de alojamiento y restaurante.

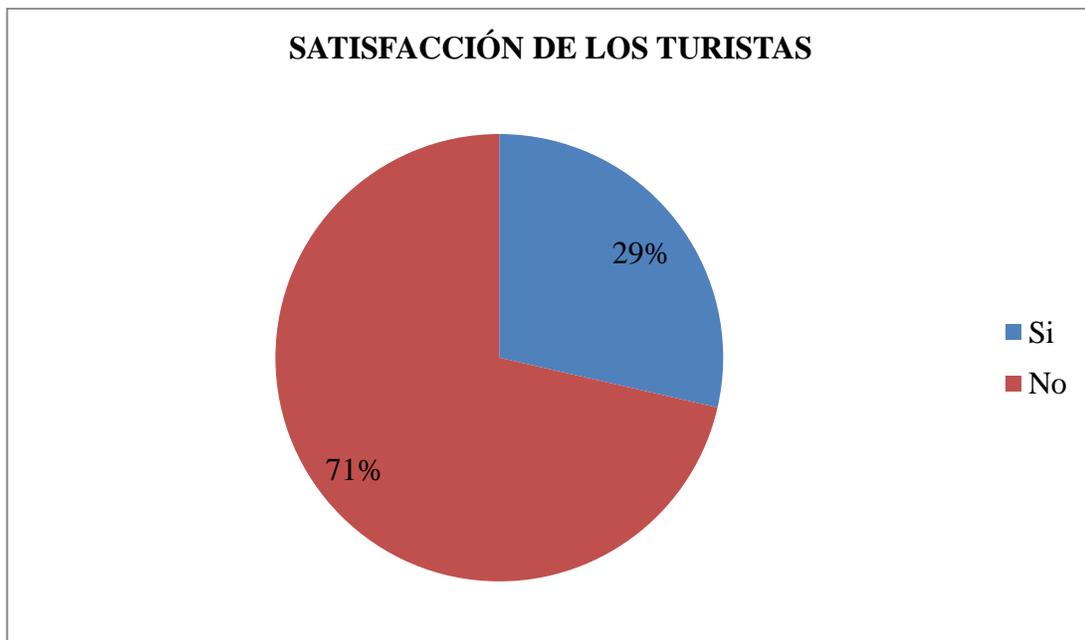
**PREGUNTA N° 7**

**¿Los servicios que existen en la parroquia de Salinas cubren sus expectativas?**

**CUADRO N° 9**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	110	29
No	275	71
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 9**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Mediante resultados, los servicios existentes en la parroquia no cubren expectativas de los turistas se refleja en un alto porcentaje, lo que nos resulta favorable, sólo cubre a una determinada demanda.

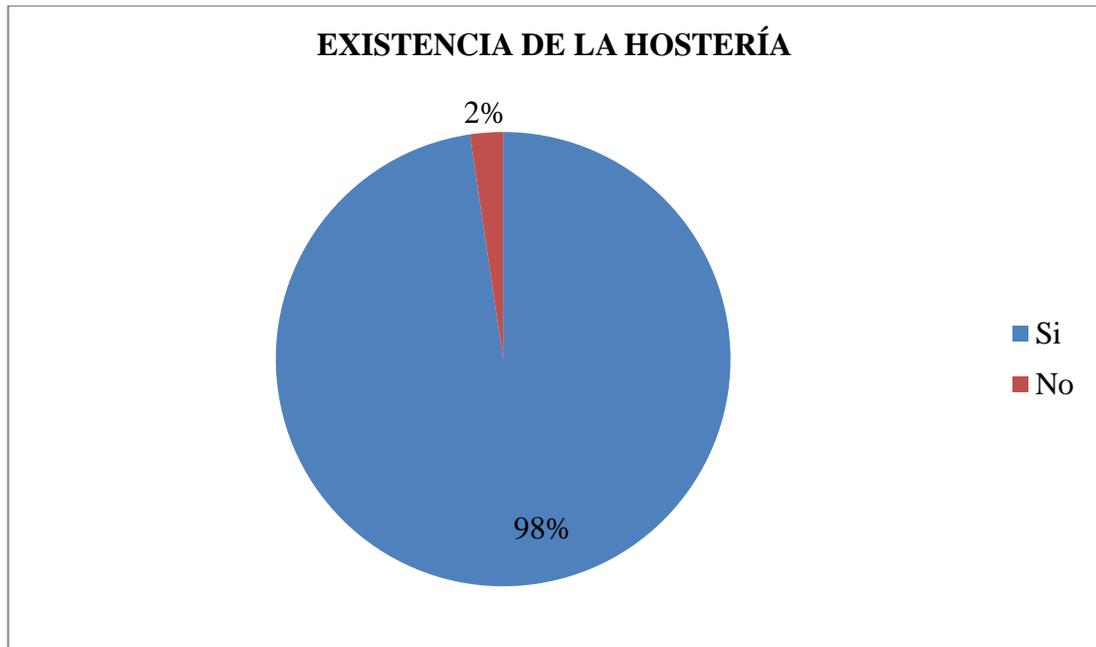
**PREGUNTA N° 8**

**¿Le gustaría a usted que exista una hostería en la parroquia de Salinas?**

**CUADRO N° 10**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	376	98
No	9	2
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 10**



**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Los resultados de la investigación demuestran que a los turistas sí les gustaría una hostería en la parroquia Salinas, mientras que un mínimo porcentaje responde de manera negativa.

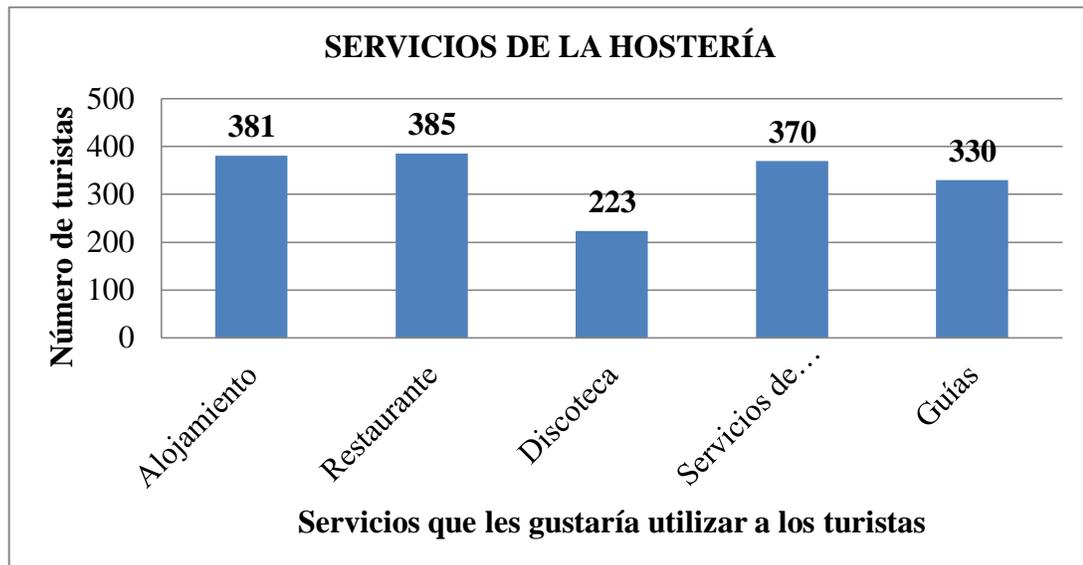
## PREGUNTA N° 9

¿Qué servicios le gustaría que oferte la hostería?

CUADRO N° 11

VARIABLE	NÚMERO
Alojamiento	381
Restaurante	385
Discoteca	223
Servicios de recreación	370
Guiación	330

GRÁFICO N° 11



Fuente: Encuestas realizadas

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Entre los servicios más significativos escogidos por la población encuestada están alojamiento, restaurante que representa un alto porcentaje, seguido tenemos actividades de recreación, espacio de diversión y acompañamiento de guías que también son bastante utilizados.

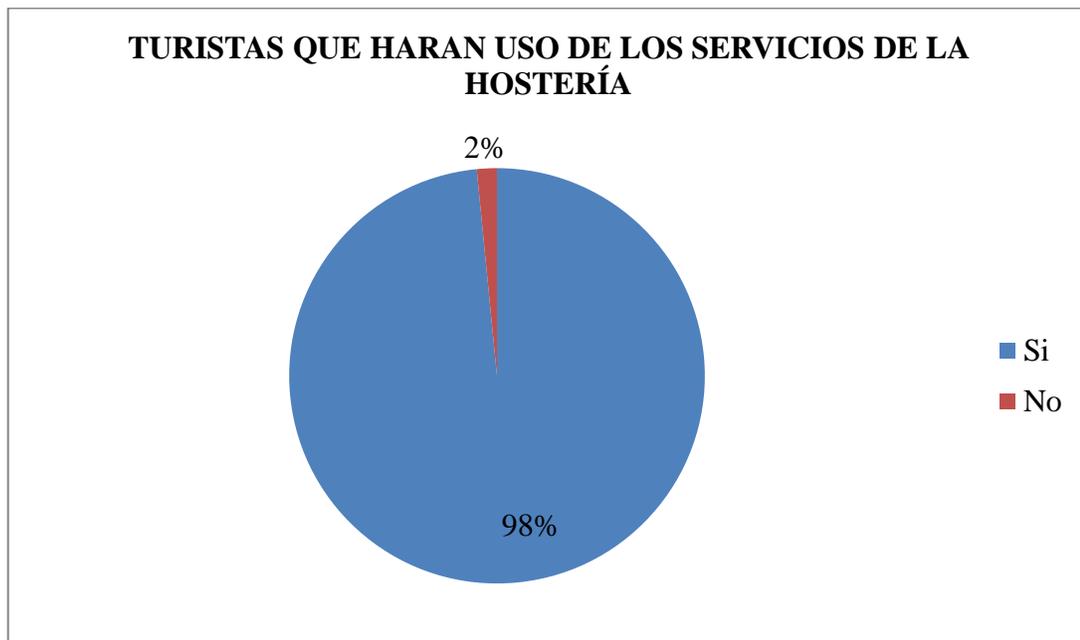
**PREGUNTA N° 10**

**¿De existir una hostería en la parroquia de Salinas, haría uso de sus servicios?**

**CUADRO N° 12**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	379	98
No	6	2
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 12**



**Fuente:** Encuestas aplicadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

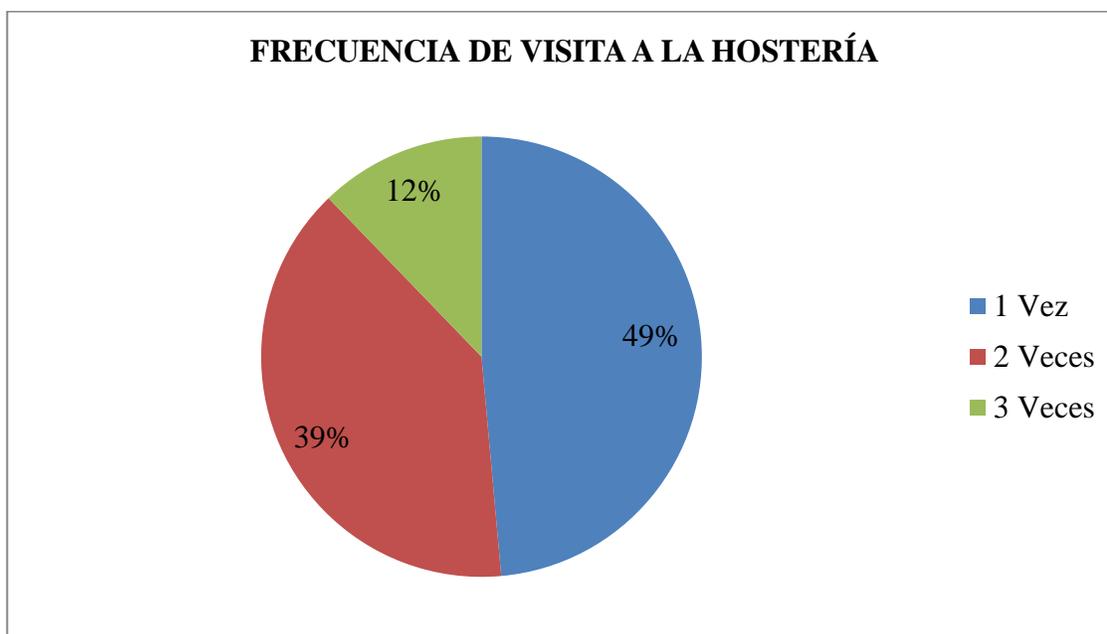
**ANÁLISIS:** La mayoría de población estudiada responde que utilizaran los servicios de la hostería, y una minoría no tan considerable demuestra lo contrario.

¿Cuántas veces al año?

CUADRO N° 13

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 Vez	187	49
2 Veces	151	39
3 Veces	47	12
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 13



**Fuente:** Encuestas aplicadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** Los turistas visitarían la hostería en altos porcentajes la primera y segunda vez, mientras que un porcentaje mínimo lo haría tres veces al año.

### PREGUNTA N° 11

¿Con cuántas personas visitaría usted la hostería?

CUADRO N° 14

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 3	232	60
De 4 a 6	97	25
Más de 7	56	15
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 14



Fuente: Encuestas aplicadas

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

**ANÁLISIS:** En gran parte los encuestados responden que visitarán la hostería acompañados de una a tres personas, y el resto lo harán desde cuatro hasta más de siete personas.

## 2.2. CONCLUSIONES

Una vez concluido el trabajo de campo con la aplicación de las encuestas a una muestra considerable de la población de turistas que visitan la parroquia de Salinas tanto nacionales como internacionales y de acuerdo a los resultados obtenidos; se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ Los turistas visitan la parroquia de Salinas más de siete veces al año, la llegada al lugar en su mayoría lo realizan por turismo, giras de observación de estudiantes y docentes de diferentes instituciones educativas del país.
- ✓ Los servicios más utilizados por los turistas en sus giras son: Alojamiento, alimentación y recreación.
- ✓ Los servicios existentes en la parroquia de Salinas no cubren las expectativas de los turistas, esto de alguna manera hace que los visitantes regresen a sus lugares de residencia o busquen en otros sitios la satisfacción de sus necesidades.
- ✓ Se puede destacar que los encuestados apoyan la existencia de una hostería con servicios de: Alojamiento, restaurante, actividades de recreación, además al existir la microempresa de esta naturaleza la visitarían con frecuencia de tres veces al año, acompañados de siete personas.

### **2.3. RECOMENDACIONES**

Para mejorar y fortalecer el trabajo de investigación que conduce a la creación de una hostería, luego de llegar a concluir puntos importantes realizamos las siguientes recomendaciones:

- ✓ Aprovechar el potencial turístico que tiene la parroquia ya que algunos recursos no están siendo explotados en toda su capacidad, generar desarrollo económico mediante el emprendimiento e impulsar el turismo.
- ✓ Ofrecer atención con calidad, que cubra expectativas del turista, brindar la hospitalidad con personal capacitado y técnico para que el huésped se sienta cómodo y disfrute de su estadía.
- ✓ Aprovechar la oportunidad existente ya que los servicios no están cubiertos en su totalidad, además una de las ventajas que tiene la parroquia para atraer a los turistas es la diversidad de pisos climáticos, por su ubicación geográfica.
- ✓ Mantener una comunicación constante con el turista lo que ayudará a mejorar continuamente y lograr la satisfacción respecto a los servicios que se quiere ofrecer.

## **CAPÍTULO III**

### **3.1. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1.1. Definición del producto y servicio**

La calidad, atención personalizada y precios accesibles es muy importante para que los turistas disfruten al pasar momentos agradables con la familia, amigos en contacto con la naturaleza, que regresen en varias ocasiones a este lugar y cubran sus expectativas de recreación, esparcimiento, diversión y ambiente familiar; la hostería ofrecerá los siguientes servicios con eficiencia y eficacia:

#### **Alojamiento**

Cuenta con 4 cabañas; de las cuales 2 tendrán la siguiente estructura:

- Sala, 3 habitaciones dobles con baño privado.
- Capacidad para 12 personas

Las otras 2 cabañas tendrán la siguiente estructura:

- Sala, cocina, 2 habitaciones, una doble y la otra triple con baño privado.
- Capacidad para 10 personas

De modo que entre las cuatro cabañas dan un total de 10 habitaciones con capacidad para 22 huéspedes.

Se construirán con material de la zona como madera de pino, palets y recubierta de paja, esto como resultado de la investigación de campo realizada, porque los turistas prefieren este tipo de construcciones.

Todas las habitaciones tendrán lo necesario tv cable, internet para que los turistas disfruten de su estadía.

## **Restaurante**

Se construirá con material de la zona como madera de pino, palets y recubierta de paja, tendrá una capacidad para 36 personas donde podrán degustar de lo siguiente: Desayunos, almuerzos, meriendas, papas con cuy, papas cocinadas en sal con queso, trucha frita y caldo de gallina criolla.

**CUADRO N° 15**  
**MENÚ**

<b>DÍAS</b>	<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>	<b>SÁBADO</b>	<b>DOMINGO</b>
<b>MENÚS</b>							
<b>DESAYUNO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Café, leche o agua aromática</li> <li>-Empanadas de queso</li> <li>- Seco de cordero</li> <li>- Huevos</li> <li>- Jugo de mora</li> </ul> <p>PVP \$ 3,00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Café, leche o agua aromática</li> <li>- Tortillas de maíz con queso</li> <li>- Seco de carne de cerdo</li> <li>- Huevos</li> <li>- Jugo de babaco</li> </ul> <p>PVP \$ 3,00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Café, leche o agua aromática</li> <li>- Empanadas de pollo</li> <li>- Filete de pescado</li> <li>- Huevos</li> <li>- Jugo de manzana</li> </ul> <p>PVP \$ 3,000</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Café, leche o agua aromática</li> <li>- Humitas</li> <li>- Sango de verde</li> <li>- Huevos</li> <li>- Jugo de naranja</li> </ul> <p>PVP \$ 3,00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Café, leche o agua aromática</li> <li>- Empanadas de verde</li> <li>- Seco de gallina criolla</li> <li>- Huevos</li> <li>- Jugo de tomatillo</li> </ul> <p>PVP \$ 3,00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Café, leche o agua aromática</li> <li>- Tortillas de yuca con queso</li> <li>- Tallarín con carne</li> <li>- Huevos</li> <li>- Jugo de taxi</li> </ul> <p>PVP \$ 3,00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Café, leche o agua aromática</li> <li>- Tamales de morocho</li> <li>- Arroz con cueritos y papas</li> <li>- Huevos</li> <li>- Jugo de naranja</li> </ul> <p>PVP \$ 3,00</p>
<b>ALMUERZO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crema de haba</li> <li>- Bistec de hígado</li> <li>- Dulce de coco con caramelo</li> <li>- Jugo de babaco</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sopa de bolas de trigo</li> <li>- Patacón campesino</li> <li>- Ponche de leche</li> <li>- Jugo de mora</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sancocho costeño</li> <li>- Guatita</li> <li>- Buñuelos de yuca con miel</li> <li>- Jugo de melón</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yaguarlocro</li> <li>- Carne guisada</li> <li>- Frutillas con chantilly</li> <li>- Jugo de manzana</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Papas con cuy</li> <li>- Mermelada de piña</li> <li>- Jugo de mora</li> </ul> <p>PVP \$ 3,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trucha frita</li> <li>- Maduros en almíbar</li> <li>- Jugo de naranja</li> </ul> <p>PVP \$ 3,00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Papas cocinadas en sal con queso</li> <li>- Dulce de manzana</li> <li>- Jugo de maracuyá</li> </ul> <p>PVP \$ 2,50</p>
<b>MERIENDA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sopa de quinua</li> <li>- Estofado de carne y verduras</li> <li>- Jugo de manzana</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crema de zapallo</li> <li>- Chuleta</li> <li>- Jugo de babaco</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caldo de costilla de oveja</li> <li>- Chaulafan</li> <li>- Jugo de naranjilla con avena</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Sopa de verduras</li> <li>- Corvina frita</li> <li>- Jugo de piña</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sopa de queso con acelgas</li> <li>- Pollo asado a la brasa</li> <li>- Jugo de papaya</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sopa de avena tostada</li> <li>- Seco de chivo</li> <li>- Jugo de tomate</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sopa de arroz de cebada</li> <li>- Llapingachos</li> <li>- Jugo de naranja</li> </ul> <p>PVP \$ 2,75</p>

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

## **Discoteca y bar**

Funcionará dentro del restaurante, se ofrecerá pista de baile, karaoke; en el bar se servirán bebidas como el tradicional pájaro azul, cerveza, ron, entre otros.

## **Servicios de recreación**

Para complementar la actividad turística y hacer que los visitantes pasen momentos agradables, se realizará: Escalada de montaña en el sitio donde está ubicada la hostería, paseo a caballo y en bicicleta, caminatas; se contará con personal capacitado que conozca el funcionamiento de las microempresas y la provincia de Bolívar, para realizar recorridos por los distintos circuitos detallados por el Ministerio de Turismo de la provincia, en las siguientes rutas:

### **Circuito 1:** Aventura y leyendas en turismo comunitario

- ✓ Centro Turismo Comunitario La Miran Baja
- ✓ Río La Miran
- ✓ Bosques y plantaciones

### **Circuito 2:** Historia y naturaleza en Bolívar

- ✓ Ciudad de Guaranda
- ✓ Ciudad de San Miguel
- ✓ Bosque de Arrayanes (Bilovan)
- ✓ Centro de Interpretación y Templete Héroes de Camino Real
- ✓ Cuevas de la Consolación y Gruta Virgen de la Consolación
- ✓ Bosques y cascadas

**Circuito 3:** Hielo, paisajes andinos y quesos de Bolívar

- ✓ Páramos del Chimborazo
- ✓ Centro Cultural Samai Huasi Sisay (Cuatro Esquinas, Guanujo)
- ✓ Centro de Turismo Comunitario y Museo Andino de Quindigua
- ✓ Bosque de Polylepis
- ✓ Salinas de Bolívar (varias actividades manufactureras, artesanales y culturales)

**Circuito 4:** Lagunas, montañas y artesanías

- ✓ Centro Cultural Samai Huasi Sisay (Cuatro Esquinas, Guanujo)
- ✓ Bosque de Polylepis
- ✓ Salinas de Bolívar
- ✓ Comunidades de Rayo pamba, Cocha Colorada y Pimbalo
- ✓ Población de Simiatug

**Circuito 5:** Cascadas y los trapiches

- ✓ Comunidades de Chazo Juan, Mullidiahuan y Tigrehurco y sus entornos naturales
- ✓ Trapiches

**Circuito 6:** Bosques y planicies tropicales

- ✓ Poblaciones de Las Naves y San Luis de Pambil y sus entornos naturales
- ✓ Comunidad de Wagra Urco y su entorno natural
- ✓ Bosque Protector Piedra Blanca y su entorno

Además se complementará con charlas de información sobre el desarrollo de la parroquia.

### **3.1.2 Análisis de la demanda y proyecciones**

Para cuantificar la demanda utilizamos la información primaria recabada con las encuestas aplicadas a los turistas que visitan la parroquia, provenientes del país y del extranjero, también consideramos fuentes secundarias como las estadísticas que ofrece la oficina de turismo comunitario de la parroquia Salinas con lo que se analizara la tendencia de turistas que ingresan en diferentes años, también nos valimos de datos oficiales de organismos públicos (INEC), para realizar las proyecciones.

**Demanda actual.-** Para determinar la demanda actual de nuestro proyecto se analizó las siguientes preguntas claves realizadas a los turistas.

**Pregunta N° 1.- ¿Cuántas veces ha visitado la parroquia Salinas de Guaranda?**

De 1 a 3 veces 79%

**Pregunta N° 7.- ¿Los servicios que existen en la parroquia Salinas cubren sus expectativas?**

NO 71%

**Pregunta N° 8.- ¿Le gustaría a usted que exista una hostería en la parroquia de Salinas?**

Si 98%

**Pregunta N° 10.- ¿De existir una hostería en la parroquia de Salinas, haría uso de sus servicios?**

Si 98%.

Para obtener el resultado realizamos el siguiente cálculo en el que se podrá reflejar el porcentaje promedio:

PREGUNTAS	PORCENTAJES	PORCENTAJE PROMEDIO
1	79	<b>86,5</b>
7	71	
8	98	
10	98	
<b>TOTAL</b>	<b>346%</b>	

Fuente: Encuestas realizadas

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

Como se puede ver en el cuadro, se tomó las respuestas de las preguntas 1,7,8 y 10 porque consideramos representativas para determinar la demanda actual de nuestro proyecto, se sumaron los porcentajes relevantes favorables, se divide para 4 (preguntas analizadas), dando un porcentaje promedio del 86,5%.

### Cálculo del mercado meta

Nuestro mercado meta es el conjunto de consumidores que tienen necesidades o características comunes a quienes vamos a atender.

**CUADRO N° 16**  
**CÁLCULO DEL MERCADO META**

TURISTAS 2013	PORCENTAJE PROMEDIO	MERCADO META
10.462	86,5	9.050
<b>TOTAL</b>		<b>9.050</b>

Fuente: Encuestas realizadas

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

El resultado del mercado meta es el producto del total de turistas que ingresaron a la parroquia en el año 2013 por el porcentaje promedio.

Luego de haber calculado el mercado meta determinamos el número de turistas que utilizarán los servicios de la hostería respecto a la frecuencia de visita y al porcentaje que estas representan; tomamos los resultados de la pregunta N° 10.

<b>OPCIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>NÚMERO TURISTAS</b>
1 Vez	49	4.435
2 Veces	39	3.530
3 Veces	12	1.086
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>9.050</b>

Los turistas considerados dentro de nuestro mercado meta visitarán la hostería de una a tres veces al año.

Ahora proyectemos la cantidad de personas que visitarán la hostería, considerando que van solas, se lo realiza de la siguiente manera:

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO TURISTAS</b>	<b>NÚMERO ANUAL</b>
1 Vez	4.435	53.220
2 Veces	3.530	42.360
3 Veces	1.086	13.023
<b>TOTAL</b>	<b>9.050</b>	<b>108.612</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

Determinemos cuantas personas visitarían el establecimiento según la opción y el porcentaje, para ello tomamos la pregunta N° 11.

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO ANUAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
De 1 a 3	65.167	60
De 4 a 6	27.153	25
Más de 7	16.292	15
<b>TOTAL</b>	<b>108.612</b>	<b>100%</b>

Tomando datos de la tabla anterior proyectamos el número de turistas para obtener la cantidad demandada anual.

**CUADRO N° 17**  
**DEMANDA**

<b>NÚMERO</b>	<b>NÚMERO DE ACOMPAÑANTES</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
65.167	2	130.334
27.153	5	135.765
16.292	7	114.043
<b>TOTAL</b>		<b>380.142</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

Una vez realizado los respectivos cálculos, en el año asistirán a la hostería 380.142 turistas, los resultados se han obtenido determinando la participación en el mercado meta y su relación con la frecuencia y porcentajes.

Del total de la demanda tomamos el 80% para alojamiento y el 20% que corresponde a alimentos y bebidas.

**CUADRO N° 18**  
**DEMANDA ACTUAL DE ALOJAMIENTO**

<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>DEMANDA</b>
380.142	80	<b>304.114</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**CUADRO N° 19**  
**DEMANDA ACTUAL DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>DEMANDA</b>
380.142	20	<b>76.028</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**Proyección de la demanda**

Se utilizó la fórmula del monto:

$$C_n = C_o (1 + i)^n$$

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

Dónde:

$DF$  = Demanda del año futuro

$DA$  = Demanda actual (Consumo en el año 0)

$i$  = Tasa de crecimiento anual (1,6 % INEC año 2013)<sup>10</sup>

$n$  = Número de periodos

<sup>10</sup> Recuperado el 20 de Diciembre del 2013, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/>

**CUADRO N° 20**  
**DEMANDA PROYECTADA DE ALOJAMIENTO**

N°	AÑO	DEMANDA FUTURA
0	2013	304.114
1	2014	308.980
2	2015	313.924
3	2016	318.946
4	2017	324.049
5	2018	329.234

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**CUADRO N° 21**  
**DEMANDA PROYECTADA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**

N°	AÑO	DEMANDA FUTURA
0	2013	76.028
1	2014	77.244
2	2015	78.480
3	2016	79.736
4	2017	81.012
5	2018	82.038

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.1.3. Análisis de la oferta y proyecciones

#### Análisis de la competencia

En la parroquia Salinas no existen hosterías por lo que contamos con ventajas, con un gran segmento de mercado y la posibilidad de incrementar nuestros ingresos.

En comparación con los establecimientos existentes, en su totalidad están contruidos con material de concreto; la hostería estará construida con infraestructura rústica para que los visitantes disfruten de momentos de esparcimiento en contacto con la naturaleza; ya que a través de la investigación realizada los turistas en su mayoría prefieren construcciones novedosas y propias de la zona.

**Oferta actual.-** La oferta existente en la parroquia de Salinas se detalla a continuación, luego de haber visitado estos establecimientos tanto de alojamiento como de alimentos y bebidas, el cálculo se lo realizó de manera independiente con el fin de obtener datos reales.

**CUADRO N° 22**  
**CÁLCULO DE LA OFERTA ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO**

<b>NOMBRE</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>PRECIO POR HUÉSPED</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Hostal “La Minga”	Habitaciones simples	7,00	40	14.400
	Internet y tv cable			
Hostal “Samilagua”	Simples	7,00	60	21.600
	Dobles	14,00		
	Matrimoniales	12,00		
	Internet			
Hostal “El Refugio”	Simples	7,00	80	28.800
	Dobles	14,00		
	Matrimoniales	14,00		
	Además cuenta con sala de descanso, chimenea, bar, restaurant, salón auditorio, garaje, internet, tv cable			
<b>TOTAL</b>			<b>180</b>	<b>64.800</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**CUADRO N° 23**  
**CÁLCULO DE LA OFERTA ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y**  
**BEBIDAS**

<b>NOMBRE</b>	<b>PLATOS</b>	<b>PRECIOS</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Restaurante "Di Florentino"	Desayunos	3,00	60	21.600
	Almuerzos	2,50		
	Meriendas	3,00		
	Papas con cuy	3,00		
	Trucha frita	3,00		
	Caldo de gallina criolla	2,75		
	Aguas	0,50		
	Cervezas	1,25		
	Colas personales	0,30		
Restaurante "El Pajonal"	Desayunos	3,00	45	16.200
	Almuerzos	2,50		
	Meriendas	3,00		
	Papas con cuy	3,50		
	Trucha frita	3,00		
	Caldo de gallina criolla	3,00		
	Aguas	0,45		
	Colas personales	0,30		
<b>TOTAL</b>			<b>105</b>	<b>37.800</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

Para obtener el total anual se ha multiplicado la capacidad instalada de los establecimientos por 360 días del año.

El total de la oferta es la suma de los resultados, es decir son 64.800 personas atendidas por la competencia en alojamiento y 37.800 en alimentos y bebidas.

**Proyección de la oferta.-** Para proyectar la oferta se parte de los datos calculados anteriormente resultado de la investigación de campo realizada a los establecimientos.

Al igual que en la demanda, utilizaremos la fórmula del monto y el crecimiento anual, lo que podrá reflejar el incremento de la oferta en el tiempo.

**CUADRO N° 24**  
**OFERTA PROYECTADA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO**

N°	AÑOS	OFERTA FUTURA
0	2013	64.800
1	2014	65.837
2	2015	66.890
3	2016	67.960
4	2017	69.048
5	2018	70.153

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**CUADRO N° 25**  
**OFERTA PROYECTADA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**

N°	AÑOS	OFERTA FUTURA
0	2013	37.800
1	2014	38.405
2	2015	39.019
3	2016	39.644
4	2017	40.278
5	2018	40.922

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

Los cuadros de demanda y oferta proyectada, tienen cifras que son resultado de la aplicación de los métodos de proyección, que deben ser comparados en el balance de oferta y demanda proyectada.

Esta comparación nos da como resultado exceso de demanda  $D > O$  significa que existe demanda insatisfecha, lo que es favorable y conveniente para la implementación del presente proyecto.

### 3.1.4. Demanda insatisfecha y proyecciones

**Demanda insatisfecha actual.**- En los siguientes cuadros se presenta la información:

**CUADRO N° 26**  
**DEMANDA INSATISFECHA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA ACTUAL</b>	<b>OFERTA ACTUAL</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2013	304.114	64.800	<b>239.314</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

La demanda insatisfecha actual es de 239.314 turistas tomando datos de acuerdo a la demanda y oferta.

**CUADRO N° 27**  
**DEMANDA INSATISFECHA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA ACTUAL</b>	<b>OFERTA ACTUAL</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2013	76.028	37.800	<b>38.228</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

La demanda insatisfecha actual es de 38.228 turistas tomando datos de acuerdo a la demanda y oferta.

**CUADRO N° 28**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA ESTABLECIMIENTOS**  
**DE ALOJAMIENTO**

<b>AÑOS</b>	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Periodo	0	1	2	3	4	5
Demanda	304.114	308.980	313.924	318.946	324.049	329.234
Oferta	64.800	65.837	66.890	67.960	69.048	70.153
<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>239.314</b>	<b>243.143</b>	<b>247.034</b>	<b>250.986</b>	<b>255.001</b>	<b>259.081</b>

Fuente: Encuestas realizadas

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

**CUADRO N° 29**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA ESTABLECIMIENTOS**  
**DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>AÑOS</b>	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Periodo	0	1	2	3	4	5
Demanda	76.028	77.244	78.480	79.736	81.012	82.038
Oferta	37.800	38.405	39.019	39.644	40.278	40.922
<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>38.228</b>	<b>38.839</b>	<b>39.461</b>	<b>40.092</b>	<b>40.734</b>	<b>41.116</b>

Fuente: Encuestas realizadas

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.1.5. Análisis de precios

El análisis de precios se realiza minuciosamente para establecer una política adecuada a nuestras necesidades y a las de la microempresa considerando factores importantes.

Para tal efecto se toma en cuenta los resultados obtenidos del trabajo de campo realizado, es decir el precio que los turistas pagan y el precio existente en el mercado interno.

**CUADRO N° 30**  
**PRECIO PROMEDIO QUE LOS TURISTAS PAGAN POR UTILIZAR LOS**  
**SIGUIENTES SERVICIOS**

<b>SERVICIOS</b>	<b>PRECIO</b>
Alojamiento	\$ 12,00
Restaurante	\$ 3,00
Discoteca	\$ 5,00
Servicios de recreación	\$ 3,00
Guiación	\$ 3,00

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

Luego de comparar, establecemos una política de precios accesibles para los turistas, de la siguiente forma, es decir el precio por turista:

**CUADRO N° 31**

**PRECIOS**

VARIABLE	PRECIO EXISTENTE EN EL MERCADO					Precio propuesto en la Hostería
	Hostal la Minga	Hostal Samilagua	Hostal el Refugio	Restaurante Di Florentino	Restaurante Pajonal	
Alojamiento/Restaurante						
Habitaciones dobles	13,00	14,00	14,00	.....	.....	16,00
Habitaciones triples	19,00	22,00	20,00	.....	.....	24,00
Desayunos	.....	.....	.....	3,00	3,00	3,00
Almuerzos	.....	.....	.....	2,50	2,50	2,75
Meriendas	.....	.....	.....	3,00	3,00	2,75
Papas con cuy	.....	.....	.....	3,00	3,50	3,75
Papas cocinadas en sal con queso	.....	.....	.....	.....	.....	2,50
Trucha frita	.....	.....	.....	3,00	3,00	3,00
Caldo de gallina criolla	.....	.....	.....	2,75	3,00	2,75
Escalada de montaña	.....	.....	.....	.....	.....	2,00
Paseo a caballo	.....	.....	.....	.....	.....	4,00
Paseo a bicicleta	.....	.....	.....	.....	.....	2,00
Aguas	.....	.....	.....	0,50	0,45	0,50
Cervezas	.....	.....	.....	1,25	.....	1,50
Colas personales	.....	.....	.....	0,30	0,30	0,30

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

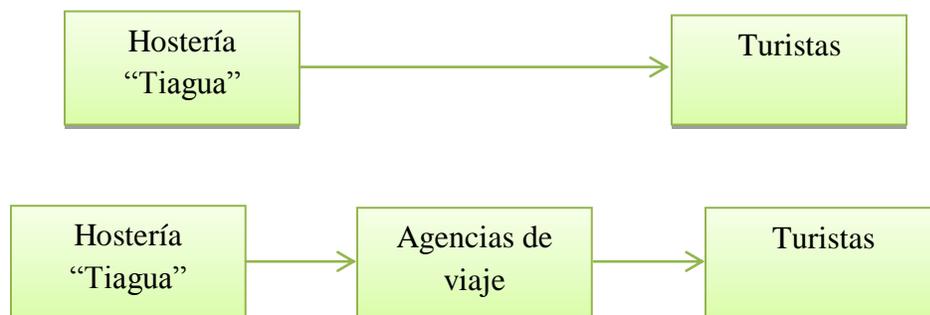
### 3.1.6. Análisis de la comercialización

Como complemento del estudio de mercado se realiza el análisis de la comercialización, para nuestro proyecto consideramos que los canales óptimos para llegar a los clientes son:

- ✓ De productor a consumidor final
- ✓ De productor, agente intermediario y consumidor final.

#### GRÁFICO N° 15

##### CANALES DE COMERCIALIZACIÓN



Para lograr una mayor captación de turistas se utilizará la estrategia de atracción (Pull): con lo que se puede dirigir la promoción del producto/servicio directamente al consumidor final, aprovechando plenamente todas las actividades oportunas, manteniendo relaciones redituables a largo plazo con los clientes, con el objetivo de fomentar la demanda del producto y atraer al consumidor hacia el canal de distribución.

Además se implementarán estrategias de marketing:

**GRÁFICO N° 16**  
**ESTRATEGIA DE MARKETING**



El producto/servicio será de calidad, atendido por personal capacitado, se mantendrá una política de precios accesible, las instalaciones serán cómodas en un ambiente seguro y agradable, se aplicara descuentos para grupos y en ocasiones especiales. Los clientes que utilicen a menudo los servicios de la hostería serán recompensados con descuentos.

La publicidad se lo hará a través de la radio Matavi para lograr una mayor captación de clientes.

Se utilizará el internet para llegar al cliente, a través de la web se publicarán los servicios y motivaremos a las personas a que visiten nuestro negocio.

También se elaboraran volantes que serán repartidos a las personas en varios lugares especialmente en festividades.

La ruta al establecimiento será señalado para que los turistas puedan llegar con facilidad.

Lo importante, se mantendrá una comunicación con el cliente a través de un buzón en el que se receptorán comentarios y sugerencias por parte de estos, lo que nos permitirá brindarles una mejor atención y a su vez lograr la satisfacción de los clientes mejorando continuamente, de esa forma se creará valor para los turistas, es decir entender las necesidades y deseos del cliente.

## 3.2. ESTUDIO TÉCNICO

### 3.2.1. Tamaño

El tamaño del proyecto se basa en la demanda insatisfecha actual de los establecimientos es decir, el número de clientes que se desea atender en el año.

#### Capacidad para atender a los turistas

La capacidad instalada de la hostería para atender diario a los clientes según los servicios a ofrecer es:

ALTERNATIVA	NÚMERO DE PAX DIARIO
Restaurante	18
Alojamiento	20
Discoteca	10
Escalada de montaña	3
Paseo a caballo	2
Paseo a bicicleta	2

Fuente: Encuestas realizadas

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

Con la implementación del proyecto, la capacidad de atención diaria, semanal, mensual y anual es la siguiente; tanto en alimentación como en alojamiento.

**CUADRO N° 32**  
**CAPACIDAD ANUAL**

DÍA	SEMANA	MES	AÑO
18	126	504	6.048
20	140	560	6.720

Fuente: Encuestas realizadas

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

Entonces podemos concluir que se atenderán 6.048 turistas en alimentación y 6.720 en alojamiento.

Con estos datos se realiza la proyección de la atención anual como sigue:

**CUADRO N° 33**  
**CAPACIDAD ANUAL PROYECTADA DE ALIMENTACIÓN**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD FUTURA</b>
2013	6.048
2014	6.145
2015	6.243
2016	6.343
2017	6.444
2018	6.548

**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**CUADRO N° 34**  
**CAPACIDAD ANUAL PROYECTADA DE ALOJAMIENTO**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD FUTURA</b>
2013	6.720
2014	6.828
2015	6.937
2016	7.048
2017	7.161
2018	7.275

**Fuente:** Encuestas realizadas  
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.2.2. Localización

#### Fuerzas macro localizadoras

Tomando en cuenta los diferentes factores, la parroquia de Salinas es reconocida en turismo a gran escala a nivel nacional e internacional, existen vías de acceso principales que conectan a la provincia de Bolívar, otra de las razones es la diversidad de pisos climáticos que es una de las ventajas que tiene el país para atraer a los turistas, por su ubicación geográfica, es el caso de las cortas distancias que separan a los páramos de las regiones del sub trópico.

El presente estudio está en:

País: Ecuador

Provincia: Bolívar

Cantón: Guaranda

Parroquia: Salinas

**GRÁFICO N° 17**  
**MACROLOCALIZACIÓN**



## Fuerzas micro localizadoras

**La Hostería “Tiagua”** estará ubicada al norte de Salinas, en las altas montañas del río Tiagua a 5 minutos de la plaza central (caminando) y 3 minutos en carro.

Es un lugar estratégico, cuenta con los servicios básicos como agua, electrificación, líneas de teléfono y lo más importante cuenta con acceso vial que conecta con el cantón Guaranda, así como con vecinas parroquias.

En la actualidad el terreno donde se ejecutará el proyecto cuenta con una construcción que contiene:

<b>DETALLE</b>	<b>M2</b>	<b>VALOR M2</b>	<b>TOTAL</b>
Terreno	18.757	0,53	<b>\$ 10.000,00</b>
Construcción	42	119,05	<b>\$ 5.000,00</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

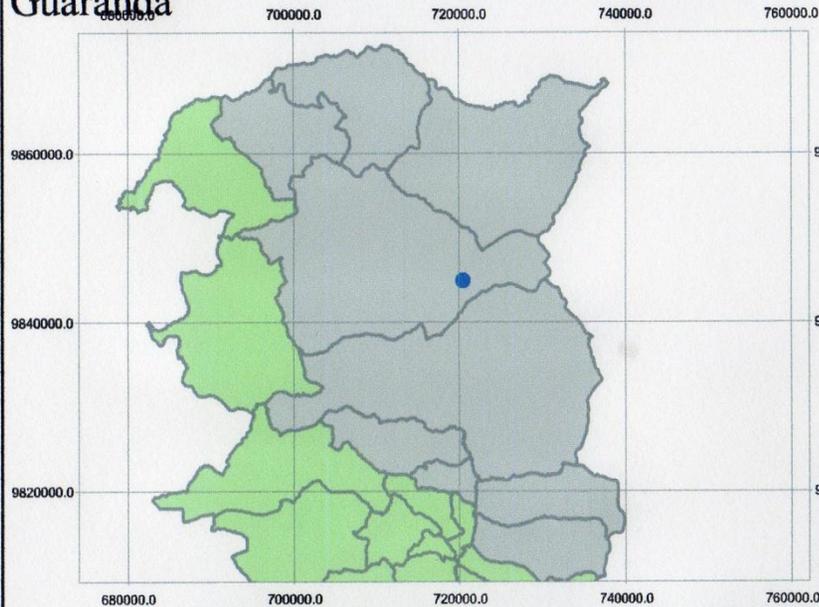
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa



## UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN :

"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA PARROQUIA SALINAS, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2014"

### Guaranda



### Bolívar



#### Leyenda

- ~ Límites Parroquiales
- Hosteria

**Autor:** Collay Yanchaliquin Luis Fredy  
Sisa Taípe Alcívar Misael

**Director:** Ing. Mario Escobar

**Ubicación geográfica:** Lon de  $-79^{\circ} 1' 7''$   
Lat de  $-1^{\circ} 5' 24''$

**Fuente de datos:** CIE de la FCAGEI

**Fecha:** Abril del 2014

**Información base:**  
INSTITUTO GEOGRÁFICO MILITAR

**Sistema de referencia:**  
WGS84 Zona 17 Sur

**Escala:** 10,000 0 10,000 20,000 30,000

1:861459  
Metros



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**

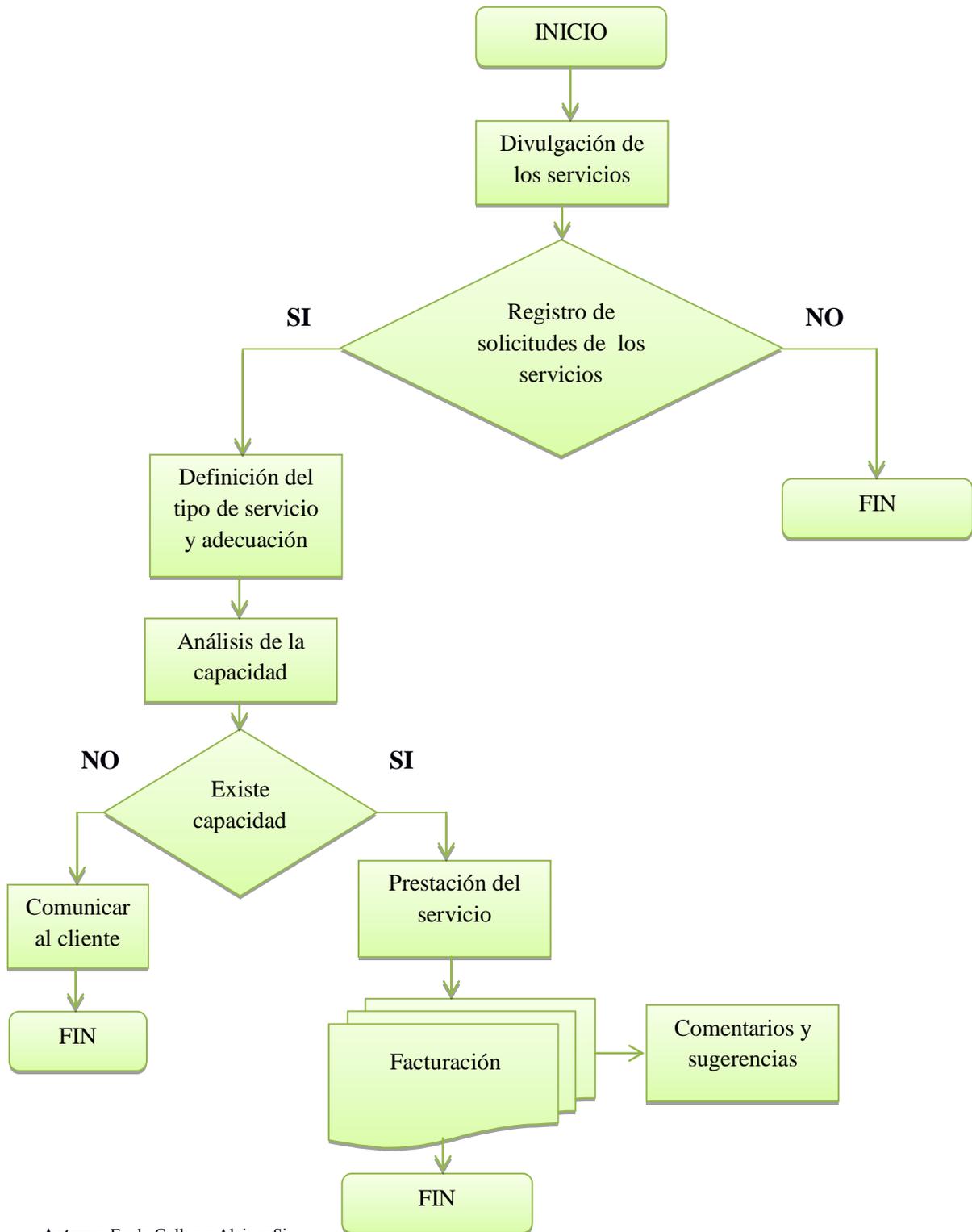
Facultad De Ciencias Administrativas  
Gestión Empresarial E Informática

Infraestructura de Datos Espaciales de la UEB  
Realizado por:

Sr. Paul Guaranga  
Sr. Adrian Monar  
Ing. Danilo Barreno

### 3.2.3. Ingeniería o proceso productivo

GRÁFICO N° 18



Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

## **Descripción del proceso**

Una vez que los turistas visiten la hostería se realizará las siguientes actividades:

- 1.** Inicio del proceso, se comunica al turista los servicios existentes.
- 2.** Registro de las solicitudes de los servicios. En caso de que los visitantes no deseen ningún servicio concluye el proceso.
- 3.** Si eligen un servicio, se hará la definición del tipo de servicio y adecuación.
- 4.** Se analiza la capacidad de las instalaciones.
- 5.** Si existe la capacidad se pasa a la prestación del servicio; caso contrario se comunica al cliente y finaliza.
- 6.** Se factura y se complementa con el registro de comentarios y sugerencias por parte del cliente.
- 7.** Fin del proceso.

**GRÁFICO N° 19**  
**DIAGRAMA DE BLOQUES DEL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN EN LA**  
**HOSTERÍA**

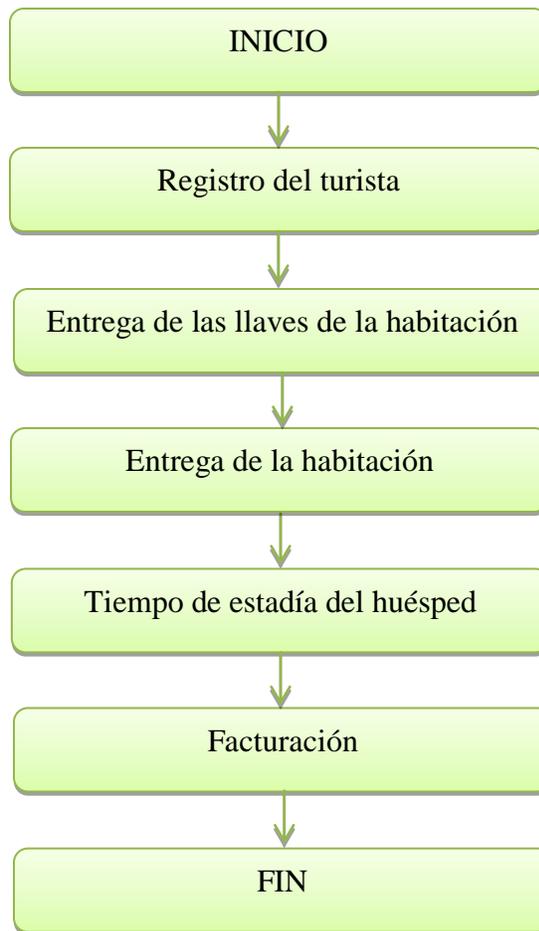


**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

## **Descripción del proceso**

- 1.** Compra de la materia prima
- 2.** Transporte de la materia prima
- 3.** Almacenamiento en un lugar adecuado, limpio y fresco.
- 4.** Lavar los productos
- 5.** Preparación de los platos llevando un control de higiene.
- 6.** Servir el menú a los clientes, como lo solicitaron.
- 7.** Efectuar el cobro respectivo
- 8.** Realizar la limpieza del restaurante

**GRÁFICO N° 20**  
**DIAGRAMA DE BLOQUES DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO EN LA**  
**HOSTERÍA**



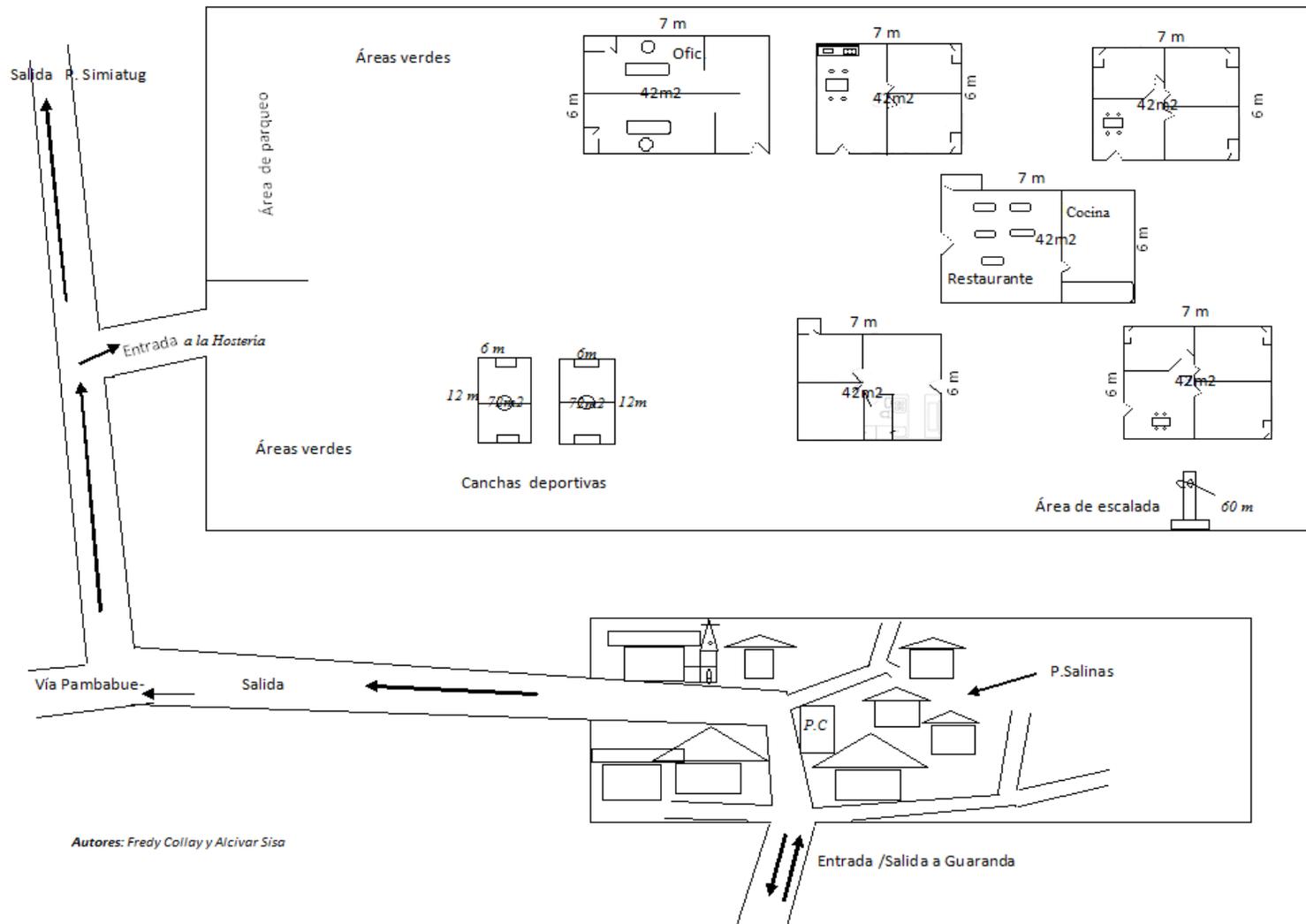
**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

**Descripción del proceso**

1. Registro del turista
2. Entrega de las llaves de la habitación
3. Entrega de la habitación
4. Tiempo de estadía del huésped
5. Realizar el cobro respectivo.

### 3.2.4. Distribución de la planta

GRÁFICO N° 21



Para lograr eficiencia y eficacia en la prestación de los servicios se realizará una adecuada y óptima distribución de la planta, se dispone de 18.757 m<sup>2</sup> de terreno el mismo que estará distribuido de la siguiente forma:

**CUADRO N° 35**  
**DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS FÍSICAS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>ÁREA M<sup>2</sup></b>
1 Construcción para oficinas actualmente existente	42
1 Cabaña para restaurante	80
4 Cabañas para alojamiento	168
2 Canchas de uso múltiple	1.065
Parqueadero	500
Escalada de montaña	200
Áreas verdes	16.702
<b>TOTAL</b>	<b>18.757</b>

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.2.5. Requerimientos de maquinaria y equipos

**CUADRO N° 36  
EQUIPAMIENTO DE LA HOSTERÍA**

	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
	EQUIPOS		
Habitaciones	Televisor 21" y soportes	Sony	8
	Cocina	Industrial Vulcan	1
Cocina	Licuada	Industrial Oster 600w	1
	Microondas	Oster	1
	Batidora	Oster	1
	Sanduchera	Oster	1
	Refrigeradora 30 pies dos puertas	Indurama	1
Comedor	Televisor 21" y soportes	Sony	1
	Minicomponente	Sony	1

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
	EQUIPOS		
Oficina	Teléfono	Sony	1
	Televisor 21" y soportes	Sony	1
	Fax	Sony	1
	Calculadora	Casio	1

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
	Equipos de cómputo		
	Impresoras	Epson	2

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

#### 3.3.1. Nombre de la empresa

La denominación o razón social es Hostería “Tiagua” S.A.

#### 3.3.2. Propietarios

Los propietarios del negocio son: Fredy Collay y Alcivar Sisa con sus respectivas aportaciones en bienes y efectivo.

**CUADRO N° 37**  
**APORTE DE LOS SOCIOS**

APELLIDOS Y NOMBRES	APORTES		TOTAL	%
	BIENES	EFFECTIVO		
Collay Yancahiliquin Luis Fredy	15.000,00	2.660,36	17.660,36	46,91
Sisa Taipe Alcivar Misael	11.298,48	8.684,96	19.983,44	53,09
<b>TOTAL</b>	<b>22.000,00</b>	<b>11.345,32</b>	<b>37.643,80</b>	<b>100,00</b>

#### 3.3.3. Eslogan

**“DISFRUTE DE SU ESTADÍA JUNTO A LA BELLEZA NATURAL”**

### 3.3.4. Logotipo



**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.3.5. Giro del negocio

La hostería “Tiagua” es un establecimiento que ofrecerá servicios de: Alojamiento, restaurante, discoteca bar, servicios de recreación y guiación, actividades recreativas, jardines, escalada, caminatas por los diferentes senderos de la zona, paseo a caballo y a bicicleta, servicio de internet. Además se complementará con charlas de información sobre el desarrollo de la parroquia, orientado a los turistas nacionales e internacionales que hacen sus visitas, disfrutan y pasan momentos agradables con la familia, amigos en contacto con la naturaleza.

### 3.3.6. Cuadro directivo

#### CUADRO N° 38 DIRECTIVO

NOMBRES Y APELLIDOS	C.I.	ACCIONISTA
Luis Fredy Collay Yanchaliquin	0201950805	Presidente
Alcivar Misael Sisa Taipe	0202022521	Gerente

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.3.7. Requisitos para la conformación de la compañía

#### LEY DE COMPAÑÍAS

**Art. 146.-** La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

**Art. 147.-** (...La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezca a una entidad del sector público).

**Art. 150.-** (Reformado por el Art. 11 de la Ley s/n, R.O. 591, 15-V-2009).- La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;

5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

**Art. 151.-** Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución.

La Superintendencia la aprobará, si se hubiere cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

**Art. 153.-** Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá además:

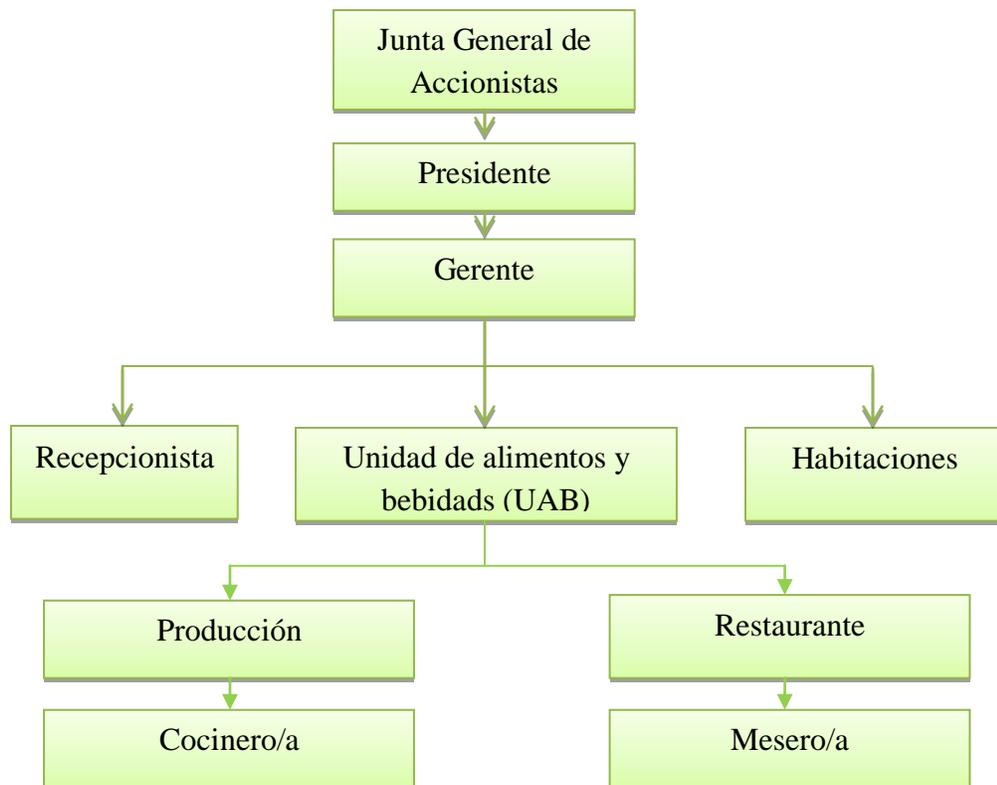
- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;

- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,
- h) El domicilio de la compañía.

### 3.3.8. Orgánico estructural

La organización es de tipo vertical en el que se acierta los niveles de jerarquía de la Hostería “Tiagua”

**GRÁFICO N° 22**  
**ORGANIGRAMA**



### **3.3.9. Orgánico funcional**

Cada empleado de la Hostería desarrollará sus actividades con calidad, eficiencia y eficacia.

#### **Junta General de Accionistas**

- ✓ Nombrar y remover a los miembros de los organismos administrativos de la compañía, comisarios, o cualquier otro personero o funcionario cuyo cargo hubiere sido creado por el estatuto, y designar o remover a los administradores, si en el estatuto no se confiere esta facultad a otro organismo;
- ✓ Conocer anualmente las cuentas, el balance, los informes que le presentaren los administradores o directores y los comisarios acerca de los negocios sociales y dictar la resolución correspondiente. Igualmente conocerá los informes de auditoría externa en los casos que proceda. No podrán aprobarse ni el balance ni las cuentas si no hubieren sido precedidos por el informe de los comisarios;
- ✓ Fijar la retribución de los comisarios, administradores e integrantes de los organismos de administración y fiscalización, cuando no estuviere determinada en los estatutos o su señalamiento no corresponda a otro organismo o funcionario;
- ✓ Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales;
- ✓ Resolver acerca de la emisión de las partes beneficiarias y de las obligaciones;
- ✓ Resolver acerca de la amortización de las acciones;
- ✓ Acordar todas las modificaciones al contrato social; y,
- ✓ Resolver acerca de la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación de la compañía; nombrar liquidadores, fijar el procedimiento para la liquidación, la retribución de los liquidadores y considerar las cuentas de liquidación.

## **Presidente**

- ✓ Presidir la asamblea de accionistas
- ✓ Representar a la sociedad y
- ✓ Convocar a directorio

## **Gerente**

- ✓ Representar a la microempresa en todos los negocios y contratos con terceros en relación con el objeto de la sociedad, también convoca a reuniones al personal.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las decisiones adoptadas en las reuniones.
- ✓ Planificar, organizar y ejecutar actividades necesarias para el buen funcionamiento de la microempresa.
- ✓ Llevar la contabilidad de la hostería.
- ✓ Ejercer las demás atribuciones que le correspondan según el Estatuto y Reglamento correspondientes.
- ✓ Diseñar estrategias para captar mayor número de clientes

## **Recepcionista**

- ✓ Atender a las personas que lleguen a la Hostería
- ✓ Proporcionar información sobre los productos y servicios de la Hostería
- ✓ Almacenar información sobre el cliente en un sistema de tickets o base de datos
- ✓ Mantener siempre limpias y ordenadas las habitaciones.

## **Unidad de Alimentos y Bebidas (UAB)**

En la unidad de alimentos y bebidas se empleará un cocinero/a, con categoría profesional, para atender el establecimiento; y un mesero para atender el restaurante.

### **Cocinero/a**

- ✓ Almacenar y clasificar debidamente los alimentos
- ✓ Llevar un control adecuado de la materia prima.
- ✓ Planificar los menús
- ✓ Preparar los menús
- ✓ Vigila el consumo racional de las materias primas para obtener el máximo rendimiento.
- ✓ Durante el servicio, controla que los platos solicitados salgan en las condiciones exigidas.
- ✓ Evitará en lo posible el gasto excesivo de electricidad, agua, combustible, etc.
- ✓ Mantener siempre limpia y ordenada la cocina.
- ✓ Trabajar en coordinación con el administrador.

### **Mesero/a**

- ✓ Informar sobre los platos que se ofrecen
- ✓ Atender los pedidos de los clientes.
- ✓ Mantener siempre limpio y ordenado el comedor.
- ✓ Ayudar al cocinero en actividades de la cocina cuando éste así lo requiera.

## 3.4. ESTUDIO FINANCIERO

### 3.4.1. Costo total

La determinación de los costos en un proyecto es fundamental, esto permite calcular y conocer los valores que serán necesarios para la operación durante un año.

#### Los costos del proyecto son:

- ✓ Costo de producción
- ✓ Costo de administración
- ✓ Costo de ventas
- ✓ Costo financiero

**Costo de producción** que comprende, materia prima directa e indirecta, mano de obra directa, movilización y transporte de materias primas, depreciaciones, amortizaciones.

El costo de producción asciende a USD 87.155,97 que representa 85,02 % del total de los costos.

**Costo de administración** son aquellos destinados para la administración de la Hostería, tales como: Sueldos, útiles de aseo, útiles de oficina, el pago de servicios básicos, asciende a USD 11.718,24 que representa 11,43 % del total de costos.

**Costo de ventas** rubros destinados para la difusión de los servicios de la Hostería como publicidad y promoción; este asciende a USD 690,00 que representa 0,67% del total de costos.

**Costo financiero** valor que se paga por intereses del monto de crédito solicitado a la institución financiera, lo que asciende a USD 2.944,53 que representa 2,87 % del total de costos.

**Costo total** asciende a USD 102.508,74 que vendría hacer el 100%

**CUADRO N° 39**  
**COSTO TOTAL**

DESCRIPCIÓN	PARCIAL	REFERENCIA	TOTAL
<b>1. COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>87.155,97</b>
<b>Costos Directos</b>			
Materia prima	60.812,16	Anexo 1	
Mano de obra directa	17.174,35	Anexo 2	
Productos para la venta	1.080,00	Anexo 3	
<b>Costos Indirectos</b>			
Materia prima indirecta	2836,80	Anexo 4	
Depreciación	4.273,26	Anexo 5	
Movilización y transporte	432,00	Anexo 6	
Amortización	547,40	Anexo 7	
<b>2. COSTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>11.718,24</b>
Sueldos	10.102,56	Anexo 8	
Útiles de aseo	723,00	Anexo 9	
Servicios básicos	576,00	Anexo 10	
Útiles de oficina	316,68	Anexo 11	
<b>3. COSTO DE VENTA</b>			<b>690,00</b>
Publicidad y promoción	690,00	Anexo 12	
<b>4. COSTO FINANCIERO</b>			<b>2.944,53</b>
Intereses	2.944,53	Anexo 13	
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>102.508,74</b>

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.4.2. Inversión total

Para implementar el negocio se necesita un monto de USD 67.304,55 que representa el 100%, la misma que está distribuida en activos fijos: USD 56.708,25 que representa 84,26 %, capital de trabajo o fondo de maniobra: USD 7.859,30 con participación del 11,68 %, activos diferidos: USD 2.737,00 con el 4,07% de contribución.

A continuación, el valor de todos los rubros que se destinarán para la realización del proyecto.

**CUADRO N° 40**  
**INVERSIÓN TOTAL**

<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1. ACTIVOS FIJOS</b>			<b>56.708,25</b>
Terreno	10.000,00	Anexo 14	
Construcciones	32.331,25	Anexo 15	
Mobiliarios	5.155,00	Anexo 16	
Equipos de cocina y habitaciones	3.560,00	Anexo 17	
Suministros de cocina y habitaciones	3.100,00	Anexo 18	
Equipos de oficina	362,00	Anexo 19	
Equipos de computo	2.200,00	Anexo 20	
<b>2. CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>7.859,30</b>
Materia prima	5.067,68		
Mano de obra directa	1.431,20		
Productos para la venta	90,00		
Gastos de fabricación	236,40		
Costo administrativo	976,52		
Costo de ventas	57,50		
<b>3. ACTIVOS DIFERIDOS</b>			<b>2.737,00</b>
Elaboración del proyecto	2.037,00	Anexo 21	
Gastos de organización	500,00	Anexo 22	
Patentes y marca	200,00	Anexo 23	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>			<b>67.304,55</b>

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.4.3. Cuadro de financiamiento

El financiamiento proviene de los aportes de los accionistas en un 56,25%, de la inversión, para cubrir la totalidad del monto requerido por el proyecto se realizará un préstamo al Banco Nacional de Fomento, en la línea de crédito para turismo que cubra el 43,75% de la inversión total.

**CUADRO N° 41**  
**ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO**

<b>FUENTE DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>INV. INTANG.</b>	<b>%</b>	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Aporte propio	30.000,00	44,57	7.859,30	11,68	37.859,30	56,25
Préstamo	29.445,25	43,75	0	0	29.445,25	43,75
<b>TOTAL</b>	<b>59.445,25</b>	<b>88,32</b>	<b>7.859,30</b>	<b>11,68</b>	<b>67.304,55</b>	<b>100,00</b>

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

**CUADRO N° 42**  
**ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN**

<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>APORTE SOCIOS</b>	<b>VÍA CRÉDITO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1. ACTIVOS FIJOS</b>			
Terreno	10.000,00	0,00	10.000,00
Construcciones	5.000,00	27.331,25	32.331,25
Mobiliarios	3.041,00	2.114,00	5.155,00
Equipos de cocina y habitaciones	3.560,00	0,00	3.560,00
Suministros de cocina y habitaciones	3.100,00	0,00	3.100,00
Equipos de oficina	362,00	0,00	362,00
Equipos de computo	2.200,00	0,00	2.200,00
<b>2. CAPITAL DE TRABAJO</b>			
Materia prima	5.067,68	0,00	5.067,68
Mano de obra directa	1.431,20	0,00	1.431,20
Productos para la venta	90,00	0,00	90,00
Gastos de fabricación	236,40	0,00	236,40
Costo administrativo	976,52	0,00	976,52
Costo de ventas	57,50	0,00	57,50
<b>3. ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
Elaboración del proyecto	2.037,00	0,00	2.037,00
Gastos de organización	500,00	0,00	500,00
Patentes y marca	200,00	0,00	200,00
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>37.859,30</b>	<b>29.445,25</b>	<b>67.304,55</b>
<b>PARTICIPACIÓN</b>	<b>56,25%</b>	<b>43,75%</b>	<b>100%</b>

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

El monto de la inversión es de US\$ 67.304,55, del cual estamos en capacidad de aportar 37.859,30 siendo el 56.25% del total, para ejecutar el proyecto se requiere financiar un total de USD 29.445,25 siendo el 43,75% del total de la inversión.

**CUADRO N° 43**  
**AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO**

<b>PERIODO</b>	<b>DEUDA</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>CUOTA FIJA</b>
0	29.445,25			
1	24.622,19	2.944,53	4.823,06	7.767,58
2	19.316,83	2.462,22	5.305,36	7.767,58
3	13.480,93	1.931,68	5.835,90	7.767,58
4	7.061,44	1.348,09	6.419,49	7.767,58
5	0,00	706,14	7.061,44	7.767,58
<b>TOTAL</b>		<b>9.392,66</b>	<b>29.445,25</b>	<b>38.837,91</b>

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

El cuadro de amortización del crédito muestra las cuotas de pago del préstamo con los respectivos intereses.

Esta calculado a un plazo de cinco años, con la tasa de interés del 10% anual de la línea de crédito y microcrédito sector turismo, del Banco Nacional de Fomento.

## Depreciaciones

Pérdida del valor de los activos fijos, como resultado del uso en las operaciones de la Hostería.

**CUADRO N° 44**  
**DEPRECIACIÓN**

RUBRO	AÑO	VALOR	%	1	2	3	4	5	V. R.
Construcc.	20	32331,25	5	1616,56	1616,56	1616,56	1616,56	1616,56	24248,44
Mobiliarios	10	5155,00	10	515,50	515,50	515,50	515,50	515,50	2577,50
Equipos y Enseres	10	3560,00	10	356,00	356,00	356,00	356,00	356,00	1780,00
Suministros	3	3100,00	33	1023,00	1023,00	1023,00			
Equipos de computo	3	2200,00	33	726,00	726,00	726,00			
Equipos de oficina	10	362,00	10	36,20	36,20	36,20	36,20	36,20	181,00
<b>TOTAL</b>		<b>46708,25</b>		<b>4273,26</b>	<b>4273,26</b>	<b>4273,26</b>	<b>2524,26</b>	<b>2524,26</b>	<b>28786,94</b>

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

**CUADRO N° 45**  
**AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES**

RUBRO	AÑOS	VALOR	1	2	3	4	5
Elaboración del proyecto	5	2.037,00	407,40	407,40	407,40	407,40	407,40
Gastos de organización	5	500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Patente y marca	5	200,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
<b>TOTAL</b>		<b>2.737,00</b>	<b>547,40</b>	<b>547,40</b>	<b>547,40</b>	<b>547,40</b>	<b>547,40</b>

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

La amortización de los activos diferidos se efectuó en un período de 5 años en porcentajes anuales iguales.

#### **3.4.4. Estructura de costos**

Es la clasificación de los costos del proyecto en fijos y variables, lo que nos facilita para el cálculo del punto de equilibrio.

Los costos fijos, son los que permanecen constantes a cualquier volumen de producción y ascienden a USD 37.737,78

Los costos variables, son aquellos que cambian de acuerdo al volumen de producción, ascienden a USD 64.770,96

Costo Total de USD 102.508,74

**CUADRO N° 46**  
**ESTRUCTURA DE COSTOS**

DESCRIPCIÓN	FIJO	VARIABLE	TOTAL
<b>1. COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>87.155,97</b>
<b>Costos Directos</b>			
Materia prima		60.812,16	
Mano de obra directa	17.174,35		
Productos para la venta	1.080,00		
<b>Costos Indirectos</b>			
Materia prima indirecta		2836,80	
Depreciación	4.273,26		
Movilización y transporte		432,00	
Amortización	547,40		
<b>2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			<b>11.718,24</b>
Sueldos	10.102,56		
Útiles de aseo	723,00		
Servicios básicos	576,00		
Útiles de oficina	316,68		
<b>3. COSTO DE VENTA</b>			<b>690,00</b>
Publicidad y promoción		690,00	
<b>4. COSTO FINANCIERO</b>			<b>2.944,53</b>
Intereses	2.944,53		
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>37.737,78</b>	<b>64.770,96</b>	<b>102.508,74</b>

**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.4.5. Determinación de los ingresos

**CUADRO N° 47**  
**DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANT. DÍA	MENSUAL	ANUAL	PRECIO UNITARIO	VALOR
Habitaciones dobles	Por huésped	8	240	2.880	8,00	23.040,00
Habitaciones triples	Por huésped	12	360	4.320	8,00	34.560,00
Desayunos	Plato	10	300	3.600	3,00	10.800,00
Almuerzos	Plato	15	450	5.400	2,75	14.850,00
Meriendas	Plato	10	300	3.600	2,75	9.900,00
Papas con cuy	Plato	5	150	1.800	3,75	6.750,00
Papas cocinadas en sal con queso	Plato	4	120	1.440	2,50	3.600,00
Trucha frita	Plato	5	150	1.800	3,00	5.400,00
Caldo de gallina criolla	Plato	4	120	1.440	2,75	3.960,00
Escalada de montaña	Persona	3	90	1.080	2,00	2.160,00
Paseo a caballo	Persona	2	60	720	4,00	2.880,00
Paseo a bicicleta	Persona	2	60	720	2,00	1.440,00
Aguas	Jabas		2	288	0,50	144,00
Cervezas	Jabas		5	720	1,50	1.080,00
Colas personales	Jabas		3	432	0,30	129,60
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>						<b>120.693,60</b>

Fuente: Investigación realizada

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.4.6. Punto de equilibrio

Con los siguientes datos del proyecto se determina el punto de equilibrio, situación en la cual la actividad económica no tiene pérdidas ni ganancias.

**Datos:**

**Ingresos:** 120.693,60

**Costos fijos:** 37.737,78

**Costos variables:** 64.770,96

**Formula:**

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIBLAS}}{\text{VENTAS}}}$$

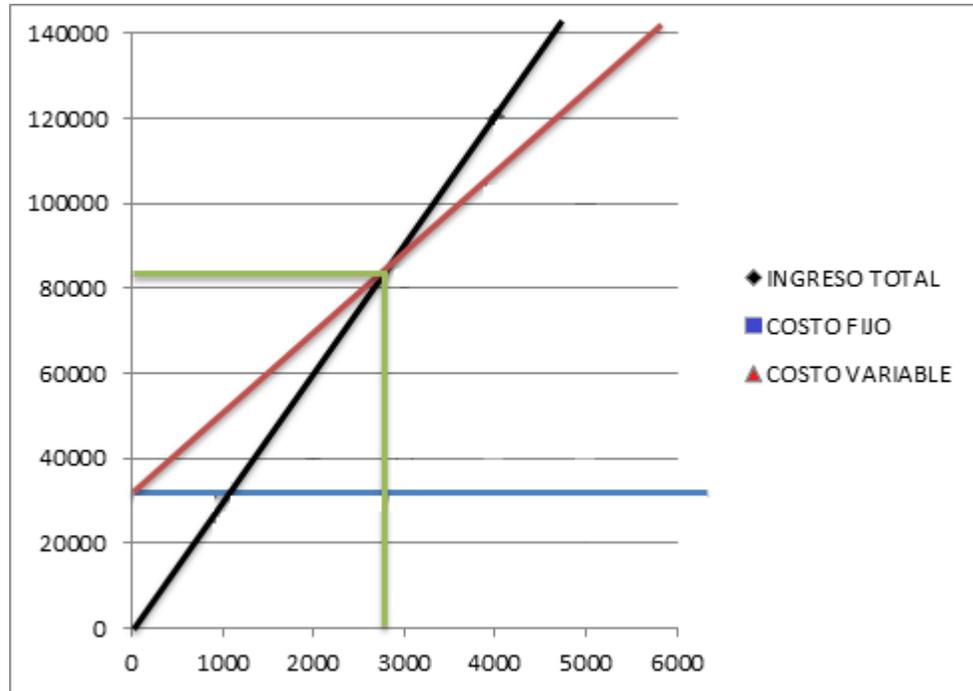
$$PE = \frac{37.737,78}{1 - \frac{64.770,96}{120.693,60}}$$

$$PE = \frac{37.737,78}{1 - 0,53665613}$$

$$PE = \frac{37.737,78}{0,463343872}$$

$$PE = 81.446,59$$

### GRÁFICO N° 23 PUNTO DE EQUILIBRIO



**Autores:** Fredy Collay y Alcivar Sisa

La cantidad de 81.446,59 es valor determinado como punto de equilibrio, no se obtienen pérdidas ni ganancias.

### 3.4.7. Estado de resultados

El estado de resultados se ha estructurado en base a los ingresos por los diferentes servicios de la Hostería, restado los costos, deducidos los impuestos, participación trabajadores lo que da como resultado la utilidad neta del ejercicio USD 12.056,56

#### CUADRO N° 48 ESTADO DE RESULTADOS

<b>HOSTERÍA "TIAGUA"</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014</b>		
<b>INGRESOS</b>		<b>120.693,60</b>
Ventas	120.693,60	
(-) Costos		102.508,74
Costo de producción	87.155,97	
Costo de administración	11.718,24	
Costo de venta	690,00	
Costo financiero	2.944,53	
(=) Utilidad operacional		18.184,86
(-) 15% Participación trabajadores		2.727,73
(=) Utilidad antes de impuestos		15.457,13
(-) 22% Impuesto a la renta		3.400,57
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>12.056,56</b>

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.4.8. Estado de situación financiera

Nos muestra cómo están compuestos los activos, pasivos y patrimonio.

**CUADRO N° 49**

<b>HOSTERÍA "TIAGUA"</b>					
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>					
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014</b>					
<b>ACTIVOS</b>			<b>PASIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>			<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
Caja – Bancos		19.913,46	Préstamo Bancario	24.622,19	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		52.434,99	<b>TOTAL PASIVOS</b>		24.622,19
Terreno	10.000,00		<b>PATRIMONIO</b>		
Construcciones	32.331,25		Capital social	37.643,80	
Mobiliarios	5.155,00		Utilidad del ejercicio	12.056,56	
Equipos de cocina y habitaciones	3.560,00		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		49.915,86
Suministros de cocina y habitaciones	3.100,00				
Equipos de oficina	362,00				
Equipos de computo	2.200,00				
(-) Depreciación Acum. Act. Fijos	4.273,26				
<b>OTROS ACTIVOS</b>		2.189,60			
Elaboración del proyecto	2.037,00				
Gastos de organización	500,00				
Patentes y marca	200,00				
(-) Amortización Acumulada	547,40				
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<b>74.538,05</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>74.538,05</b>

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

### 3.4.9. Flujo de fondos de efectivo proyectados

CUADRO N° 50

#### FLUJO DE FONDOS EN EFECTIVO

RUBROS/AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>INGRESOS</b>		<b>120.693,60</b>	<b>126.728,28</b>	<b>133.064,69</b>	<b>139.717,93</b>	<b>146.703,83</b>
Valor Residual						28.786,94
<b>(-) COSTOS</b>		<b>102.508,74</b>	<b>107.021,13</b>	<b>111.093,24</b>	<b>114.663,20</b>	<b>117.662,60</b>
Producción		87.155,97	90.992,55	94.454,77	97.490,05	100.040,24
Administración		11.718,24	12.234,07	12.699,57	13.107,67	13.450,55
Ventas		690,00	720,37	747,78	771,81	792,00
Financieros		2.944,53	2.462,22	1.931,68	1.348,09	706,14
(=) Utilidad en operaciones		<b>18.184,86</b>	<b>19.707,15</b>	<b>21.971,45</b>	<b>25.054,73</b>	<b>29.041,22</b>
(-) 15% Participación trabajadores		2.727,73	2.956,07	3.295,72	3.758,21	4.356,18
(=) Utilidad antes de Imp. Renta		<b>15.457,13</b>	<b>16.751,07</b>	<b>18.675,74</b>	<b>21.296,52</b>	<b>24.685,04</b>
(-) 22% Imp. Renta		3.400,57	3.685,24	4.108,66	4.685,23	5.430,71
(=) Utilidad neta		<b>12.056,56</b>	<b>13.065,84</b>	<b>14.567,07</b>	<b>16.611,29</b>	<b>19.254,33</b>
(+) Depreciación		4.273,26	4.273,26	4.273,26	2.524,26	2.524,26
(+) Amortización		547,40	547,4	547,4	547,4	547,40
<b>INVERSIONES</b>						
(-) Fija	-56.708,25					
(-) Capital de trabajo	-7.859,30					
(-) Intangible	-2.737,00					
Recuperación del capital de trabajo						7.859,30
(-) Amortización del crédito		4.823,06	5.305,36	5.835,90	6.419,49	7.061,44
<b>FLUJO NETO EN EFECTIVO</b>	<b>-67.304,55</b>	<b>12.054,17</b>	<b>12.581,14</b>	<b>13.551,84</b>	<b>13.263,46</b>	<b>51.910,79</b>

Autores: Fredy Collay y Alcivar Sisa

## CAPÍTULO IV

### EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL

#### 4.1. Evaluación financiera

La evaluación financiera consiste en realizar cálculos para determinar la factibilidad de ejecutar el proyecto, mide criterios monetarios y la contribución del inversionista esta calificación se la realiza con una proyección a cinco años.

##### 4.1.1. Tasa de rendimiento económica mínima aceptable (TREMA)

La tasa de rendimiento mínima aceptable es la que se le exige a un proyecto de manera que cubra la inversión inicial, las salidas de dinero de la operación, interés que se debe pagar con la inversión del capital ajeno y los impuestos.

Para el cálculo se ha tomado en cuenta factores como: El riesgo del proyecto, la rentabilidad promedio del sector turístico en el que se quiere invertir, la tasa promedio de inflación de los últimos cinco años, la tasa libre de riesgo que el Banco Central del Ecuador paga por operaciones de mercado abierto del público, la tasa activa, tasa pasiva. También se ha tomado en cuenta la forma combinada que se financiara el proyecto que es del 56,11% capital propio y 43,89% capital ajeno.

#### **Datos:**

Inflación promedio 4,04%

Rentabilidad promedio del sector turístico 15,5%

Tasa libre de riesgo 5%

Tasa pasiva bancaria 6%

Tasa activa bancaria 10%

Tasa fiscal 25%

## Calculo de la tasa de capital propio o costo del capital propio

### 1. Rentabilidad promedio del sector

$$\text{TREMA} = i + f + (if)$$

$$\text{TREMA} = 15,5 + 4,04 + (0,155 * 4,04)$$

$$\text{TREMA} = 19,54 + 0,6262$$

$$\text{TREMA} = 20,17$$

### 2. Tasa libre de riesgo

$$\text{TREMA} = i + f + (if)$$

$$\text{TREMA} = 5 + 4,04 + (0,05 * 4,04)$$

$$\text{TREMA} = 9,04 + 0,202$$

$$\text{TREMA} = 9,24$$

### 3. Tasa pasiva bancaria

$$\text{TREMA} = i + f + (if)$$

$$\text{TREMA} = 6 + 4,04 + (0,06 * 4,04)$$

$$\text{TREMA} = 10,04 + 0,2424$$

$$\text{TREMA} = 10,28$$

### Promedio de las TREMAS

1. Rentabilidad promedio del sector 20,17

2. Tasa libre de riesgo. 9,24

3. Tasa pasiva bancaria 10,28

---

**Tasa del capital propio 13,23**

## Calculo de la tasa de capital ajeno

### Formula del endeudamiento

$$K_i = k_d * (1 - t)$$

$$K_i = 10 * (1 - 0,25)$$

$$K_i = 10 * (0,75)$$

$$K_i = 7,5$$

### Costo del capital promedio ponderado (CCPP)

$$K_a = (\% \text{ Deuda L. P} * \text{costo L. P}) + (\% \text{ Capital P} * \text{costo Capital P})$$

$$K_a = (\% 43,75 * 7,5) + (\% 56,25 * 13,23)$$

$$K_a = (3,28) + (7,44)$$

$$K_a = 10,72$$

El 10,72 % es la tasa que como inversionistas deberíamos esperar recibir del proyecto.

$$\frac{10,72}{100} = 0,11$$

#### 4.1.2. Valor actual neto (VAN)

Son los respectivos valores del proyecto actualizados y fijados en moneda nacional que representa el flujo neto de fondos en el periodo de evaluación sobre la tasa mínima aceptable por el inversionista 8%, se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$VAN = (-) I + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -67.304,55 + \frac{12.054,17}{(1+0,08)^1} + \frac{12.581,14}{(1+0,08)^2} + \frac{13.551,84}{(1+0,08)^3} + \frac{13.263,46}{(1+0,08)^4} + \frac{51.910,79}{(1+0,08)^5}$$

$$VAN = -67.304,55 + \frac{12.054,17}{(1,08)^1} + \frac{12.581,14}{(1,08)^2} + \frac{13.551,84}{(1,08)^3} + \frac{13.263,46}{(1,08)^4} + \frac{51.910,79}{(1,08)^5}$$

$$VAN = -67.304,55 + \frac{12.054,17}{1,08} + \frac{12.581,14}{1,166400} + \frac{13.551,84}{1,259712} + \frac{13.263,46}{1,360489} + \frac{51.910,79}{1,469328}$$

$$VAN = -67.304,55 + 11.161,27 + 10.786,30 + 10.757,89 + 9.749,04 + 35.329,61$$

$$VAN = -67.304,55 + 77.784,10$$

$$VAN = 10.479,55$$

El proyecto se acepta porque el  $VAN > 0$

Expresa que bajo la tasa de oportunidad del 8% que como inversionistas se espera recibir del proyecto, nos resulta un valor adicional equivalente a 10.479,55 dólares.

### 4.1.3. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es el rendimiento total del proyecto expresado como un porcentaje derivado del cálculo del valor actual neto, en donde, se deberá obtener el valor actual neto negativo a una tasa de oportunidad determinada en contraste con el valor actual neto positivo mínimo para calcular la tasa interna de retorno.

Para obtener un valor actual neto negativo se realizó por el método de aproximaciones sucesivas o de tanteo.

$$VAN2 = (-) I + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$VAN2 = -67.304,55 + \frac{12.054,17}{(1+0,13)^1} + \frac{12.581,14}{(1+0,13)^2} + \frac{13.551,84}{(1+0,13)^3} + \frac{13.263,46}{(1+0,13)^4} + \frac{51.910,79}{(1+0,13)^5}$$

$$VAN2 = -67.304,55 + \frac{12.054,17}{(1,13)^1} + \frac{12.581,14}{(1,13)^2} + \frac{13.551,84}{(1,13)^3} + \frac{13.263,46}{(1,13)^4} + \frac{51.910,79}{(1,13)^5}$$

$$VAN2 = -67.304,55 + \frac{12.054,17}{1,13} + \frac{12.581,14}{1,276900} + \frac{13.551,84}{1,442897} + \frac{13.263,46}{1,630474} + \frac{51.910,79}{1,842435}$$

$$VAN2 = -67.304,55 + 10.667,40 + 9.852,88 + 9.392,10 + 8.134,73 + 28.175,10$$

$$VAN2 = -67304,55 + 66.222,21$$

$$VAN2 = -1.082,34$$

Con esta referencia se calcula la tasa interna de retorno utilizando la siguiente fórmula:

$$TIR = RI + (R2 - R1) * \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

$$TIR = 0,08 + (0,13 - 0,08) \frac{10.479,55}{10.479,55 - 1.082,34}$$

$$TIR = 0,08 + (0,05) \frac{10.479,55}{10.479,55 - 1.082,34}$$

$$TIR = 0,08 + (0,05) \frac{10.479,55}{11.561,89}$$

$$TIR = 0,13 * 0,906387348$$

$$TIR = 0,12 * 100$$

$$TIR = 11,78$$

En el proyecto la tasa interna de retorno alcanza el 11,78% que es mayor que la tasa de oportunidad 8%, que los inversionistas esperamos recibir de la inversión por lo tanto es viable realizar el proyecto.

#### **4.1.4. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)**

Mide el plazo de recuperación de la inversión del proyecto.

$$PRI = \frac{INVERSIÓN NETA}{UTILIDAD PROMEDIO ANUAL}$$

$$PRI = \frac{67.304,55}{12.309,93}$$

$$PRI = 5,47$$

Esto nos indica que la inversión del proyecto se recuperará en el periodo de cinco años.

#### 4.1.5. Relación Beneficio/Costo (R B/C)

Precisa la rentabilidad del proyecto, dividiendo los ingresos actualizados para los costos actualizados, más la inversión.

$$R B/C = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados} + \text{Inversión}}$$

$$ING = (-) I + \frac{ING1}{(1+i)^1} + \frac{ING2}{(1+i)^2} + \frac{ING3}{(1+i)^3} + \frac{ING4}{(1+i)^4} + \frac{ING5}{(1+i)^5}$$

$$ING = -67.304,55 + \frac{120.693,60}{(1+0,08)^1} + \frac{126.728,28}{(1+0,08)^2} + \frac{133.064,69}{(1+0,08)^3} + \frac{139.717,93}{(1+0,08)^4} + \frac{175.490,76}{(1+0,08)^5}$$

$$ING = -67.304,55 + \frac{120.693,60}{(1,08)^1} + \frac{126.728,28}{(1,08)^2} + \frac{133.064,69}{(1,08)^3} + \frac{139.717,93}{(1,08)^4} + \frac{175.490,76}{(1,08)^5}$$

$$ING = -67.304,55 + \frac{120.693,60}{1,080000} + \frac{126.728,28}{1,166400} + \frac{133.064,69}{1,259712} + \frac{139.717,93}{1,360489} + \frac{175.490,76}{1,469328}$$

$$ING = -67.304,55 + 111.753,33 + 108.649,07 + 105.631,04 + 102.696,85 + 119.436,06$$

$$ING = -67.304,55 + 548.166,36$$

$$ING = 480.861,82$$

$$COS = (-)I + \frac{COS1}{(1+i)^1} + \frac{COS2}{(1+i)^2} + \frac{COS3}{(1+i)^3} + \frac{COS4}{(1+i)^4} + \frac{COS5}{(1+i)^5}$$

$$COS = -67.304,55 + \frac{102.508,74}{(1+0,08)^1} + \frac{107.021,13}{(1+0,08)^2} + \frac{111.093,24}{(1+0,08)^3} + \frac{114.663,20}{(1+0,08)^4} + \frac{117.662,60}{(1+0,08)^5}$$

$$COS = -67.304,55 + \frac{102.508,74}{(1,08)^1} + \frac{107.021,13}{(1,08)^2} + \frac{111.093,24}{(1,08)^3} + \frac{114.663,20}{(1,08)^4} + \frac{117.662,60}{(1,08)^5}$$

$$COS = -67.304,55 + \frac{102.508,74}{1,08} + \frac{107.021,13}{1,166400} + \frac{111.093,24}{1,259712} + \frac{114.663,20}{1,360489} + \frac{117.662,60}{1,469328}$$

$$COS = -67.304,55 + 94.915,50 + 91.753,37 + 88.189,39 + 84.280,87 + 80.079,19$$

$$COS = -67.304,55 + 439.218,33$$

$$COS = 371913,78$$

$$R B/C = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados} + \text{Inversión}}$$

$$R B/C = \frac{480.861,82}{371.913,78 + 67.304,55}$$

$$R B/C = \frac{480.861,82}{439.218,33}$$

$$R B/C = 1,09$$

Quiere decir que por cada dólar incurrido en el costo más la inversión recibimos el valor de USD 1,09 por concepto de ingresos a valores actualizados.

#### **4.1.6. Índices financieros**

El proyecto se analiza con los siguientes índices:

##### **4.1.6.1. Índices de actividad**

$$\textit{Rotación del activo total} = \frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activo total}}$$

$$\textit{Rotación del activo total} = \frac{120.693,60}{74.538,05}$$

$$\textit{Rotación del activo total} = 1,62$$

Significa que por cada dólar que tengo en activos ha generado USD 1,62 centavos de dólar de ventas.

##### **4.1.6.2. Índices de estructura financiera**

$$\textit{Endeudamiento} = \frac{\textit{Pasivo total}}{\textit{Activo total}}$$

$$\textit{Endeudamiento} = \frac{24.622,19}{74.538,05}$$

$$\textit{Endeudamiento} = 0,33$$

Indica que por cada dólar que se tiene en los activos de la empresa, está financiado con 0,33 centavos de deuda.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{74.538,05}{49.915,86}$$

$$\text{Apalancamiento} = 1,49$$

Significa que por cada dólar invertido en el patrimonio ha generado USD 1,49 dólares en activos de la empresa.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo total}} \times 100$$

$$\text{Solvencia} = \frac{49.915,86}{74.538,05} \times 100$$

$$\text{Solvencia} = 0,67 \times 100$$

$$\text{Solvencia} = 66,97$$

El 66,97% de los activos es patrimonio, es decir que esta parte de los activos es propiedad de los socios.

#### 4.1.6.3. Índices de rentabilidad

$$\text{Margen neto en ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen neto en ventas} = \frac{12.056,56}{120.693,60}$$

$$\text{Margen neto en ventas} = 0,10$$

Significa que por cada dólar de ventas, obtengo 0,10 centavos de utilidad.

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{12.056,56}{49.915,86}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = 0,24$$

Esto quiere decir que por cada dólar invertido en el patrimonio, ha generado 0,24 centavos de utilidad.

También se puede decir que el patrimonio genera 24% de utilidad.

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{12.056,56}{74.538,05}$$

$$\text{Rentabilidad del activo} = 0,16$$

Por cada dólar invertido en el activo ha generado 0,16 centavos de dólar en utilidad.

También se puede decir que la rentabilidad del activo es del 16% de su valor.

## **4.2. EVALUACIÓN SOCIAL**

El emprendimiento ha sido un pilar fundamental para el desarrollo de la comunidad a través de sus múltiples microempresas existentes, con nuestra idea aportamos al mejoramiento de la infraestructura y cubrimos necesidades del sector turístico.

El proyecto contribuye al encuentro de diferentes culturas, tradiciones y el intercambio de experiencias entre turistas nacionales e internacionales, de igual forma se fortalece los diferentes eventos socioculturales de la parroquia Salinas.

La ejecución y puesta en marcha del proyecto busca generar ingresos económicos, crear fuentes de trabajo, dinamizar la economía, que permita mejorar la calidad de vida de los beneficiarios de forma directa e indirecta. Además se ampliará los servicios y beneficios para los turistas, el desarrollo de la parroquia, aportando al turismo sostenible buscando velar por los intereses del sector e integrar el concepto dentro de la cultura turística, situación que debe impulsar a que las microempresas sigan sintiéndose responsables de su entorno social.

De manera general el proyecto tiene un gran impacto social porque contribuimos a la nueva matriz productiva del país para alcanzar el buen vivir.

### **4.3. EVALUACIÓN AMBIENTAL**

La ejecución del proyecto a las afueras de la parroquia Salinas ayudará a proteger y conservar el medio ambiente, ya que el mismo se construirá utilizando material reciclable y en menor escala material del sector como la paja, con lo expuesto la implementación de la hostería deslinda en un 99% de daños ambientales esto hace posible la protección y sostenibilidad de los recursos naturales.

Como el propósito de la evaluación ambiental, es asegurar que los proyectos a ejecutar no perjudiquen la naturaleza y que las iniciativas de desarrollo tanto local como en el país sean ambientalmente seguras y sustentables.

Los impactos ambientales que pueda ocasionar el proyecto han sido tomados en cuenta desde el desarrollo hasta la puesta en marcha, por lo tanto desde el inicio se ha planteado conservar la belleza natural, variedad de flora y fauna, paisajes naturales históricos, sitios de interés cultural, entre otros.

Como es responsabilidad de todos cuidar el ecosistema y los recursos naturales asegurando un medio ambiente sostenible para las futuras generaciones; los desechos que genere la operación de la hostería serán tratados de manera adecuada; realizaremos una clasificación de los desperdicios en orgánicos e inorgánicos de igual forma se llevará a cabo una tarea de reciclaje para volver a utilizar algunos artículos, de esa forma se mitigaran los impactos o daños ambientales que afectan a nuestro planeta.

## CONCLUSIONES

- ✓ La Hostería “TIAGUA”, es un proyecto que surgió de la idea y necesidad de brindar a los turistas que visitan la parroquia de Salinas, un lugar donde se pueda ofrecer servicios de: Alojamiento, alimentación, espacios de recreación, en compañía de sus seres queridos, amigos, grupos, rodeados de los paisajes naturales y de microempresas que caracterizan a la parroquia.
- ✓ Para la realización de los estudios del presente proyecto se ha puesto en práctica los conocimientos adquiridos en la Universidad, en metodologías para la elaboración de proyectos turísticos, con la finalidad de crear una microempresa que impulse el desarrollo de la parroquia y genere fuentes de trabajo e ingresos.
- ✓ Destacar el uso de la encuesta como herramienta útil, con la que se pudo conocer y determinar las necesidades de los posibles clientes, de manera que el proyecto se orienta a brindar un excelente servicio.
- ✓ El análisis y evaluación del proyecto de creación de una hostería en la parroquia de Salinas, arroja un resultado positivo para la implementación, por lo tanto como inversionistas existe el reto, compromiso y contribución al desarrollo turístico, creando fuentes de trabajo que beneficie al sector y genere ingresos satisfactorios para los dueños.

## RECOMENDACIONES

- ✓ Implementar el proyecto conforme a los estudios, para hacer efectivo la venta de productos y servicios a los turistas que visitan la parroquia de Salinas, con atención de calidad.
- ✓ Tomar en cuenta todos los detalles durante la construcción e implementación de la hostería, que no exista dificultades y favorezca el desarrollo de la microempresa turística.
- ✓ Valorar las técnicas e instrumentos de investigación que son la base para orientar y mejorar el nivel de desempeño en la hostería; además utilizar las estrategias de posesión de los productos y servicios de la hostería para que sea un negocio rentable en el tiempo.
- ✓ Aprovechar el apoyo del gobierno para el sector turístico, ya que hoy en día se ha convertido en una fuente importante de ingresos para el país generando desarrollo económico y como tal emprendimientos de esta naturaleza son amigables con el ambiente.

## BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, Gabriel. *“Evaluación de proyectos”*. Sexta edición. México: McGraw-Hill, 2010.

CÁRDENAS TABARES, Fabio. *“Proyectos Turísticos Localización e Inversión”*. Segunda edición. México: TRILLAS, 2006

CÍRCULO DE LECTORES S.A. *“El gran Libro de la Cocina Ecuatoriana”*. Colombia: Carvajal S.A.

ESCUELA DALY DE HOSTELERÍA Y TURISMO. España: Gayban Grafic, S.A.

HERNÁNDEZ DÍAZ, Edgar Alfonso. *“Proyectos Turísticos Formulación y Evaluación”*. Segunda edición. México: TRILLAS, 2008.

INEDITEC S.A. *“Cocina Ecuatoriana Tradicional”*. Guayaquil.

SAPAG CHAÍN, Nassir. *“Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación”*. Segunda edición. Chile: PEARSON, 2011.

## NETGRAFÍA

<http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/>

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

[https://www.bnf.fin.es/index.php?option=comcontent&view=article&id=49&Itemid=88  
&lang=es](https://www.bnf.fin.es/index.php?option=comcontent&view=article&id=49&Itemid=88&lang=es)

[http://www.bnf.fin.es/index.php?option=com\\_content&view=article&id=53&Itemid=90  
&lang=es](http://www.bnf.fin.es/index.php?option=com_content&view=article&id=53&Itemid=90&lang=es)

<http://www.turismo.gob.ec/>

[http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/?option=com\\_content&view=article&id=61](http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/?option=com_content&view=article&id=61)

## ANEXO 1

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,**  
**GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**  
**Carrera de Ingeniería Comercial**

Estimados/as turistas, estamos realizando una encuesta para evaluar la factibilidad del proyecto para la creación de una hostería en la Parroquia Salinas. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas con veracidad:

Edad: -----

Género: M ( ) F ( )

**1. ¿Cuántas veces ha visitado la parroquia Salinas del cantón Guaranda?**

1 – 3 (.....)      4 – 6 (.....)      más de 7 (.....)

**2.- ¿Dónde obtuvo información acerca de la parroquia Salinas?**

Internet (.....)

Amigos (.....)

Material promocional (.....)

**3. ¿Por qué visita usted la parroquia de Salinas?**

Turismo (.....)

Negocios (.....)

Estudios (.....)

Misiones (.....)

**4. ¿Qué le gusta más de la parroquia Salinas?**

Las Microempresas (.....)

Sus atractivos turísticos (.....)

**5.- ¿Cuándo usted realiza giras turísticas, que servicios son los que más utiliza?**

Alojamiento (.....)

Restaurante (.....)

Discoteca (.....)

Servicios de recreación (.....)

Guiación (.....)

**6. ¿Cuánto suele gastar en promedio al utilizar los siguientes servicios?**

Alojamiento \$ 6 (.....) \$ 12 (.....) \$ 20 (.....)

Restaurante \$ 2 (.....) \$ 3 (.....) \$ 6 (.....)

Discoteca \$ 5 (.....) \$ 10 (.....) \$ 15 (.....)

Servicios de recreación \$ 2 (.....) \$ 3 (.....) \$ 4 (.....)

Guiación \$ 2 (.....) \$ 3 (.....) \$ 6 (.....)

**7.- ¿Los servicios que existen en la parroquia de Salinas cubren sus expectativas?**

Si (.....)

No (.....)

**8.- ¿Le gustaría a usted que exista una hostería en la parroquia de Salinas?**

Si (.....)

No (.....)

**9.- ¿Qué servicios le gustaría que oferte la hostería?**

Alojamiento (.....)

Restaurante (.....)

Discoteca (.....)

Servicios de recreación (.....)

Guiación (.....)

**10.- ¿De existir una hostería en la parroquia de Salinas, haría uso de sus servicios?**

Si ( )

No ( )

**¿Cuántas veces al año? (.....)**

**11.- ¿Con cuántas personas visitaría usted la hostería?**

De 1 - 3 ( )

De 4 - 6 ( )

Más de 7 ( )

## ANEXO 2

### CUADRO ANEXO N° 01

#### PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA

CANTIDAD	UNIDAD	PRODUCTO	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	Quintal	Arroz	35,00	70,00
3	Quintal	Papas	15,00	45,00
189	Libras	Carne	1,50	283,50
378	Libras	Pollo	1,50	567,00
3	Unidad	Gallinas	8,00	24,00
3	Unidad	Cuyes	10,00	30,00
20	Libras	Chuleta	3,00	60,00
20	Libras	Viseras	1,00	20,00
4	Libras	Trucha	3,00	12,00
238	Unidad	Huevos	0,12	28,56
1	Unidad	Queso Andino	6,00	6,00
63	Libras	Azúcar	0,30	18,90
238	Unidad	Empanadas	0,12	28,56
5	Libras	Lenteja	0,60	3,00
20	Unidad	Choclo	0,25	5,00
18	Unidad	Plátano	0,20	3,60
2	Atados	Cebolla blanca	1,00	2,00
30	Unidad	Cebolla Colorada	0,10	3,00
10	Libras	Arveja	0,50	5,00
11	Litros	Leche	0,40	4,40
10	Unidad	Aguacate	0,25	2,50
10	Libras	Mora	0,30	3,00
8	Unidad	Babaco	0,50	4,00
70	Unidad	Manzanas	0,25	17,50
20	Unidad	Naranjas	0,10	2,00
27	Unidad	Tomatillos	0,10	2,70
28	Unidad	Taxos	0,15	4,20
20	Unidad	Lechuga	0,25	5,00
10	Libras	Vainitas	0,40	4,00
30	Unidad	Zanahoria	0,05	1,50
2	Atados	Hiervas	0,50	1,00
<b>SEMANAL</b>				<b>1.266,92</b>
<b>MENSUAL(x4s)</b>				<b>5.067,68</b>
<b>TOTAL (x12m)</b>				<b>60.812,16</b>

## CUADRO ANEXO N° 02

### MANO DE OBRA DIRECTA

(Expresado en dólares)

CARGO	N°	SUELDO BÁSICO MENSUAL	IESS (11,15%)	DCMO. 3RO.	DCMO. 4TO.	FDO. DE RESERVA (8,33%)	VAC.	COSTO MES	T. ANUAL
Cocinero/a	1	340,00	37,91	28,33	28,33	28,32	14,17	477,07	
Mesero/a	1	340,00	37,91	28,33	28,33	28,32	14,17	477,07	
Recepc.	1	340,00	37,91	28,33	28,33	28,32	14,17	477,07	
<b>TOTAL</b>		<b>1.020,00</b>	<b>113,73</b>	<b>85,00</b>	<b>85,00</b>	<b>84,97</b>	<b>42,50</b>	<b>1.431,20</b>	<b>17.174,35</b>

## CUADRO ANEXO N° 03

### PRODUCTOS PARA LA VENTA

(Expresado en dólares)

CANTIDAD	UNIDAD	PRODUCTO	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	Jabas	Aguas	3,00	6,00
5	Jabas	Cerveza	15,00	75,00
3	Jabas	Colas personales	3,00	9,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>90,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>1.080,00</b>

#### CUADRO ANEXO N° 04

#### PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA INDIRECTA

(Expresado en dólares)

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRODUCTO	V. UNIT.	V. TOTAL
2	Tanque	Gas Industrial 45kg, con envase	110,00	220,00
2	m3	Agua	1,20	2,40
1	Botella	Salsa de tomate	1,00	1,00
1	Botella	Mayonesa	1,00	1,00
2	Kilos	Mortadela	3,00	6,00
2	Botellas	Achiote	3,00	6,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>236,40</b>
<b>TOTAL ( x 12 meses)</b>				<b>2.836,80</b>

#### CUADRO ANEXO N° 05

#### DEPRECIACIÓN

(Expresado en dólares)

RUBRO	AÑO	VALOR	%	1	2	3	4	5	V. R.
Construcc.	20	32331,25	5	1616,56	1616,56	1616,56	1616,56	1616,56	24248,44
Mobiliarios	10	5155,00	10	515,50	515,50	515,50	515,50	515,50	2577,50
Equipos y Enseres	10	3560,00	10	356,00	356,00	356,00	356,00	356,00	1780,00
Suministros	3	3100,00	33	1023,00	1023,00	1023,00			
Equipos de computo	3	2200,00	33	726,00	726,00	726,00			
Equipos de oficina	10	362,00	10	36,20	36,20	36,20	36,20	36,20	181,00
<b>TOTAL</b>		<b>46708,25</b>		<b>4273,26</b>	<b>4273,26</b>	<b>4273,26</b>	<b>2524,26</b>	<b>2524,26</b>	<b>28786,94</b>

### CUADRO ANEXO N° 06

#### MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE

(Expresado en dólares)

CONCEPTO	DÍAS	PRECIO	TOTAL MES
Alquiler de camioneta compras	3	12,00	36,00
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>432,00</b>

### CUADRO ANEXO N° 07

#### AMORTIZACIÓN

(Expresado en dólares)

RUBRO	AÑOS	VALOR	1	2	3	4	5
Elaboración del proyecto	5	2.037,00	407,40	407,40	407,40	407,40	407,40
Gastos de organización	5	500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Patente y marca	5	200,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
<b>TOTAL</b>		<b>2.737,00</b>	<b>547,40</b>	<b>547,40</b>	<b>547,40</b>	<b>547,40</b>	<b>547,40</b>

### CUADRO ANEXO N° 08

#### SUELDOS Y SALARIOS

(Expresado en dólares)

CARGO	N°	SUELDO BÁSICO MENSUAL	IESS (11,15%)	DCMO. 3RO.	DCMO. 4TO.	FDO. DE RESERVA (8,33%)	VAC.	COSTO MES	T. ANUAL
Adminis.	1	600,00	66,90	50,00	50,00	49,98	25,00	841,88	
<b>TOTAL</b>								<b>841,88</b>	<b>10.102,56</b>

### CUADRO ANEXO N° 09

#### ÚTILES DE ASEO

(Expresado en dólares)

CONCEPTO	NÚMERO	V. UNIT.	V. TOTAL
Ambientales	2	2,00	4,00
Desinfectantes	2	3,00	6,00
Escobas	3	2,00	6,00
Trapeadores	3	3,00	9,00
Basureros	1	6,00	6,00
Jabón	1	20,00	20,00
Detergentes	1	1,00	1,00
Papel Higiénico	1	4,25	4,25
Cloro	1	4,00	4,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>60,25</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>723,00</b>

### CUADRO ANEXO N° 10

#### SERVICIOS BÁSICOS

(Expresado en dólares)

CONCEPTO	VALOR AL MES	COSTO ANUAL
Luz eléctrica	30,00	360,00
Teléfono	12,00	144,00
Fax	6,00	72,00
<b>TOTAL</b>	<b>48,00</b>	<b>576,00</b>

### CUADRO ANEXO N° 11

#### ÚTILES DE OFICINA

(Expresado en dólares)

CONCEPTO	NÚMERO	V. UNIT	V. TOTAL
Resma de hojas	1	5,00	5,00
Cartucho de tinta B/N	1	2,00	2,00
Cartucho de tinta a color	1	2,00	2,00
Cajas de clips estándar	1	1,00	1,00
Caja de clips mariposa	1	1,50	1,50
Grapadora	1	3,00	3,00
Caja de grapas	1	1,75	1,75
Lápices	2	0,20	0,40
Esferos	2	0,25	0,50
Borradores	2	0,12	0,24
Perforadores	1	2,00	2,00
Folder	2	2,50	5,00
Blog de notas	2	1,00	2,00
<b>TOTAL MES</b>			<b>26,39</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>316,68</b>

### CUADRO ANEXO N° 12

#### PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

(Expresado en dólares)

CONCEPTO	VALOR AL MES	VALOR ANUAL
Volantes	10,00	120,00
Radio	40,00	480,00
Gigantografía	3,33	40,00
Señalética	4,17	50,00
<b>TOTAL</b>	<b>57,50</b>	<b>690,00</b>

### CUADRO ANEXO N° 13

#### INTERESES

(Expresado en dólares)

<b>PERIODO</b>	<b>DEUDA</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>CUOTA FIJA</b>
0	29.445,25			
1	24.622,19	2.944,53	4.823,06	7.767,58
2	19.316,83	2.462,22	5.305,36	7.767,58
3	13.480,93	1.931,68	5.835,90	7.767,58
4	7.061,44	1.348,09	6.419,49	7.767,58
5	0,00	706,14	7.061,44	7.767,58
<b>TOTAL</b>		<b>9.392,66</b>	<b>29.445,25</b>	<b>38.837,91</b>

### CUADRO ANEXO N° 14

#### TERRENO

(Expresado en dólares)

<b>DETALLE</b>	<b>M2</b>	<b>VALOR M2</b>	<b>TOTAL</b>
Terreno	18.757	0,53	<b>\$ 10.000,00</b>

## CUADRO ANEXO N° 15

### CONSTRUCCIONES

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT.	V. UNIT.	TOTAL
1	Ripio	Unidad	1	140,00	140,00
2	Piedra	Unidad	1	80,00	80,00
2	Arena	Unidad	1	240,00	240,00
3	Cemento	Unidad	45	7,00	315,00
4	Ladrillos	Unidad	1600	0,18	288,00
5	Tablas	Unidad	25	2,00	50,00
6	Puntales	Unidad	10	1,00	10,00
7	Hierro de 8	Quintales	6	40,90	245,40
8	Hierro de 12	Quintales	8	46,10	368,80
9	Alambre negro rollo	Libras	44	1,00	44,00
10	Clavos 2 1/2'	Libras	2	1,00	2,00
11	Clavos 3'	Libras	2	1,00	2,00
12	Tirafondos	Unidad	10	0,15	1,50
13	Madera 12cm x 12cm	Metros	66	2,50	165,00
14	Duelas 12cm x 2,50 L	Unidad	144	2,50	360,00
15	Choba 20 cm	Metros	42	3,80	159,60
16	Cable solido 12	Metros	50	0,43	21,50
17	Focos	Unidad	7	1,00	7,00
18	Boquillas	Unidad	7	0,40	2,80
19	Tomacorrientes	Unidad	6	1,90	11,40
20	Interruptores	Unidad	5	1,90	9,50
21	Cajetines	Unidad	11	0,45	4,95
22	Manguera luz	Metros	50	0,13	6,50
23	Tubos PVC de 4'	Unidad	5	5,50	27,50
24	Puertas de Madera	Unidad	3	120,00	360,00
25	Puertas para baños	Unidad	2	60,00	120,00
26	Ventanas 60 x 70 cm	Unidad	4	40,00	160,00
27	Ventanas 40 x 30 cm	Unidad	2	15,00	30,00
28	Vidrios de 2 líneas	Metros	5	6,00	30,00
29	Juego inodoro	Unidad	2	100,00	200,00
30	Duchas eléctrica	Unidad	2	33,00	66,00
31	Lavandin	Unidad	1	33,00	33,00
32	Mano de Obra (contratista)	Unidad	1	1500,00	1500,00
<b>SUBTOTAL (Por cabaña)</b>					<b>5.061,45</b>
<b>TOTAL (Por 5 cabañas)</b>					<b>25.307,25</b>

### CANCHAS

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Ripio	Unidad	1	140,00	140,00
2	Piedra	Unidad	1	80,00	80,00
3	Arena	Unidad	1	240,00	240,00
4	Cemento	Unidad	40	7,00	280,00
5	Tablas	Unidad	10	2,00	20,00
6	Clavos 2 1/2'	Libras	2	1,00	2,00
7	Clavos 3'	Libras	2	1,00	2,00
8	Mano de Obra (Contrato)	Unidad	1	500,00	500,00
<b>TOTAL</b>					<b>1.264,00</b>

### PARQUEADERO

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Ripio	Unidad	4	140,00	560,00
2	Mano de Obra (Contrato)	Unidad	1	200,00	200,00
<b>TOTAL</b>					<b>760,00</b>

### CONSTRUCCIÓN EXISTENTE

DETALLE	M2	VALOR M2	TOTAL
Construcción	42	119,05	<b>\$ 5.000,00</b>

**CUADRO ANEXO N° 16**

**MOBILIARIO**

(Expresado en dólares)

	DESCRIPCIÓN	CARACT.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL	
	MOBILIARIO					
Habitaciones	Camas de 2 plazas	Madera	2	80,00	160,00	
	Camas de plaza y media	Madera	4	80,00	320,00	
	Literas de 1 plaza	Madera	8	50,00	400,00	
	Sillas	Metal y cuero	8	15,00	120,00	
	Veladores	Madera	8	30,00	240,00	
	Armarios	Madera	8	20,00	160,00	
	Colchones de 2 plazas	Chaide & chaide	2	90,00	180,00	
	Colchones de plaza y media	Chaide & chaide	4	80,00	320,00	
	Colchones de 1 plaza	Chaide & chaide	16	45,00	720,00	
	Comedor	Mesas	Madera	9	70,00	630,00
		Mesa auxiliar	Madera	1	90,00	90,00
		Sillas	Madera	36	14,00	504,00
Barra		Madera	1	186,00	186,00	
Oficina	Escritorios	Madera	3	200,00	600,00	
	Archivadores	Metal	2	150,00	300,00	
	Sillas giratorias	Cuero	2	50,00	100,00	
	Sillas	Madera	5	25,00	125,00	
<b>TOTAL</b>					<b>5.155,00</b>	

**CUADRO ANEXO N° 17****EQUIPO DE COCINA Y HABITACIONES**

(Expresado en dólares)

	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CARACT.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Habitaciones	<b>EQUIPOS</b>				
	Televisor 21" y soportes	Sony	8	150,00	1.200,00
Cocina	Cocina	Industrial Vulcan	1	1.000,00	1.000,00
	Licuadaora	Industrial Oster 600w	1	100,00	100,00
	Microondas	Oster	1	200,00	200,00
	Batidora	Oster	1	50,00	50,00
	Sanduchera	Oster	1	80,00	80,00
	Refrigeradora de 36 pies dos puertas	Indurama	1	650,00	650,00
Comedor	Televisor 21" y soportes	Sony	1	150,00	150,00
	Minicomponente	Sony	1	130,00	130,00
<b>TOTAL</b>					<b>3.560,00</b>

## CUADRO ANEXO N° 18

### SUMINISTROS DE COCINA Y HABITACIONES

(Expresado en dólares)

	DESCRIPCIÓN	CARACT.	CANT.	P. UNIT.	V. TOTAL	
	<b>SUMINISTROS</b>					
Habitaciones	Cobijas de dos plazas	Vicuña	6	25,00	150,00	
	Cobijas de plaza y media	Vicuña	12	20,00	240,00	
	Cobijas de una plaza	Vicuña	48	20,00	960,00	
	Sábanas y fundas de almohada de dos plazas	Tela	4	4,00	16,00	
	Sábanas y fundas de almohada de plaza y media	Tela	8	4,00	32,00	
	Sábanas y fundas de almohada de una plaza	Tela	32	4,00	128,00	
	Almohadas	Algodón y tela	28	5,00	140,00	
	Alfombras	pequeños 1 metro	8	6,00	48,00	
	Lámparas	Redondas	8	3,00	24,00	
	Toallas	Grandes	56	4,00	224,00	
	Espejos	Medianos con marcos de madera	6	4,00	24,00	
	Cocina	Ollas grandes	Umco	2	40,00	80,00
		Ollas medianas	Umco	4	30,00	120,00
Bandejas		Cuadradas	2	8,00	16,00	
Juego de espumaderas		Redondas	1	10,00	10,00	
Cucharones		Redondas	2	12,00	24,00	
Cuchillo cebollero		Largos	2	4,00	8,00	
Tablas de picar		Madera	2	5,00	10,00	
Juego de cernidores		Plástico	3	8,00	24,00	
Jarras		Plástico	3	20,00	60,00	
Espátulas		Madera	2	14,00	28,00	
Espumadera		Aluminio	2	12,00	24,00	
Sartenes		Umco	2	35,00	70,00	
Recipientes		Plástico	4	10,00	40,00	
	Cubiertos	Tenedores, Cuchillos, cucharas	9	20,00	180,00	

Comedor		(Docenas)			
	Vasos (docena)	Vidrio	3	13,00	39,00
	Pimenteros (9 Uni.), Azucareras (9 Uni.), saleros (9 Uni.)	Vidrio	27	5,00	135,00
	Platos ovalados (docena), platos tendidos (docena)	China	3	15,00	45,00
	Plato/taza de café (docena), Platos pequeños (docena)	China	3	20,00	60,00
	Manteles (Uni.)	Tela	9	2,00	18,00
	Cesta	Paja	9	3,00	27,00
	Ajicero	Vidrio	9	4,00	36,00
	Palilleros	Plástico	2	3,00	6,00
	Cubre manteles	Plástico	9	6,00	54,00
	<b>TOTAL</b>				

### CUADRO ANEXO N° 19

#### EQUIPO DE OFICINA

(Expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	Sony	1	80,00	80,00
Televisor	Sony	1	150,00	150,00
Fax	Sony	1	120,00	120,00
Calculadora	Casio	1	12,00	12,00
<b>TOTAL</b>				<b>362,00</b>

### CUADRO ANEXO N° 20

#### EQUIPO DE CÓMPUTO

(Expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	Hp portátiles	2	800,00	1.600,00
Impresoras	Epson	2	300,00	600,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.200,00</b>

### CUADRO ANEXO N° 21

#### ELABORACIÓN DEL PROYECTO

(Expresado en dólares)

N°	CONCEPTO/ESTUDIO	V. UNIT.	V. TOTAL
1	Mercado	700,00	700,00
2	Técnico	400,00	400,00
3	Organizacional	300,00	300,00
4	Financiero	337,00	337,00
5	Evaluación	300,00	300,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.037,00</b>

**CUADRO ANEXO N° 22**

**GASTOS DE ORGANIZACIÓN**

(Expresado en dólares)

<b>CONCEPTO</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Trámites y legalizaciones	500,00	<b>500,00</b>

**CUADRO ANEXO N° 23**

**PATENTES Y MARCA**

(Expresado en dólares)

<b>CONCEPTO</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Patentes y Marcas	200,00	<b>200,00</b>

## ANEXO 3

### FOTOGRAFÍAS DEL LUGAR DE CONSTRUCCIÓN



