



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

**ESCUELA DE COMUNICACIÓN SOCIAL Y DESARROLLO**  
**TURÍSTICO**

**CARRERA DE TURISMO Y HOTELERÍA**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL**  
**TÍTULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE**  
**EMPRESAS DE TURISMO Y HOTELERÍA**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN**  
**PARADERO TURÍSTICO DE COMIDAS TÍPICAS EN EL**  
**SECTOR DE ILLUVÍ Km. 24 DE LA VÍA GUANUJO -**  
**ECHEANDÍA, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR,**  
**AÑO 2012”.**

**AUTORA:**

**BAYAS ALUCHO MARÍA OLGA**

**DIRECTORA:**

**ING. SILVANA DEL SALTO**

**PARES ACADÉMICOS:**

**LIC. FHARAB HERNÁNDEZ**

**ING. MARLON GARCÍA**

**GUARANDA - ECUADOR**

**AÑO 2014**

## **II. DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado a mi querida madre María Alucho Chariguaman, quien me brindó su apoyo incondicional e invaluable, constituyéndose en mi fuerza, perseverancia y voluntad para lograr terminar mi carrera Universitaria.

A mi padre Segundo Manuel Bayas con mucho pesar ya que sólo tuve la dicha de tenerlo presente en mi niñez, estoy convencido que siempre estuvo presente acompañándome y dándome ánimo y buena energía, en todas las dificultades que se presentaron, no sólo en mi vida estudiantil sino también personal.

A mis hermanos, a mi hijo por todo su afán, apoyo e inspiración que fueron pilares fundamentales para la culminación de mi carrera profesional, gracias por todo su apoyo incondicional.

**María Olga Bayas Alucho**

### **III. AGRADECIMIENTO**


Mi generoso agradecimiento a todo el personal docente y administrativo de la **UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**, por su soporte intelectual en mi formación de mi carrera profesional; especialmente a la ING. SILVANA DEL SALTO, Directora de este trabajo de graduación, quien con su sabia asesoría profesional, científica y humana ha acompañado representativamente para que sobresalga en mi propósito educativo con éxito.

**María Olga Bayas Alucho**

#### IV. CERTIFICACIÓN DE LA DIRECTORA

La suscrita Ing. Silvana Del Salto, en calidad de Directora del trabajo de graduación titulado **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO TURÍSTICO DE COMIDAS TÍPICAS EN EL SECTOR DE ILLUVÍ, Km. 24 DE LA VÍA GUANUJO - ECHEANDÍA, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012**, certifico que fue realizado siguiendo las normas establecidas por la Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, cuya autoría es la señorita María Olga Bayas Alucho.

Guaranda, febrero del 2014

  
**ING. SILVANA DEL SALTO**

Directora

## V. AUTORÍA NOTARIADA

El presente trabajo de graduación: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO TURÍSTICO DE COMIDAS TÍPICAS EN EL SECTOR DE ILLUVÍ, Km. 24 DE LA VÍA GUANUJO - ECHEANDÍA, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012”** de mi autoria María Olga Bayas Alucho con cédula de identidad N° 020181758-2.

  
María Olga Bayas Alucho

**AUTORA**



## VI. TABLA DE CONTENIDOS

I.	PORTADA.....	I
II.	DEDICATORIA.....	II
III.	AGRADECIMIENTO.....	III
IV.	CERTIFICACIÓN DE LA DIRECTORA.....	IV
V.	AUTORÍA NOTARIADA.....	V
VI.	TABLA DE CONTENIDOS.....	VI
VII.	LISTA DE ANEXOS.....	X
VIII.	RESUMEN EJECUTIVO EN ESPAÑOL.....	XI
IX.	INTRODUCCIÓN.....	XIII
	CAPITULO I.....	1
1.1.	TEMA.....	1
1.2.	ANTECEDENTES.....	2
1.3.	JUSTIFICACIÓN.....	4
1.4.	OBJETIVOS.....	7
1.5.	METODOLOGÍA.....	8
	CAPÍTULO II.....	14
2.1	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	14
2.2	CONCLUSIONES.....	25
2.3	RECOMENDACIONES.....	26

CAPITULO III .....	27
3.1 ESTUDIO DE MERCADO .....	27
3.1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	27
3.1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES.....	28
3.1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA Y PROYECCIONES .....	32
3.1.4 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS.....	34
3.1.5 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN.....	35
3.2 ESTUDIO TÉCNICO.....	39
3.2.1 TAMAÑO.....	39
3.2.2 LOCALIZACIÓN .....	47
3.2.3 INGENIERÍA O PROCESO PRODUCTIVO.....	48
3.2.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA .....	50
3.2.5 REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA.....	51
3.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL .....	55
3.3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA .....	55
3.3.2 PROPIETARIOS .....	55
3.3.3 ESLOGAN.....	55
3.3.4 GIRO DEL NEGOCIO.....	55
3.3.5 CUADRO DIRECTIVO.....	55
3.3.6 ORGÁNICO ESTRUCTURAL.....	58
3.3.7 ORGÁNICO FUNCIONAL .....	59
3.4 ESTUDIO FINANCIERO .....	62
3.4.1 COSTO TOTAL .....	62
3.4.2 INVERSIÓN TOTAL .....	64
3.4.3 CUADRO DE FINANCIAMIENTO.....	66
3.4.4 DEPRECIACIÓN .....	68



3.4.5	AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLE.....	69
3.4.6	ESTRUCTURA DE COSTOS.....	70
3.4.7	DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS .....	71
3.4.8	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	72
3.4.9	ESTADO DE RESULTADOS .....	74
3.4.10	ESTADO DE SITUACIÓN FINAL .....	76
3.4.11	FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO.....	77
CAPITULO IV .....		79
4.1	EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL .....	79
4.1.1	TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE.....	79
4.1.2	VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	80
4.1.3	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	82
4.1.4	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN(PRI) .....	83
4.1.5	RELACIÓN BENEFICIO COSTO ( R B C).....	84
4.1.6	ÍNDICES FINANCIEROS .....	85
4.2	EVALUACIÓN SOCIAL.....	87
4.3	EVALUACIÓN AMBIENTAL .....	88
CONCLUSIONES.....		90
RECOMENDACIONES .....		91
BIBLIOGRAFÍA .....		92
ANEXOS.....		94

## VI. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 1.-</b> ¿Viaja usted frecuentemente por la vía Guaranda - Echeandía?.....	14
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 2.-</b> ¿Cuáles son los motivos de su Viaje?.....	15
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 3.-</b> ¿Con que frecuencia viaja por la vía Guaranda - Echeandía?.....	16
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 4.-</b> ¿Generalmente con cuantas personas se desplazan en cada viaje?.....	17
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 5.-</b> ¿El medio de transporte que utiliza para viajar por la vía Guaranda - Echeandía es?.....	18
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 6.-</b> ¿Cuándo viaja por la vía Guaranda - Echeandía, que es lo que más le gusta?.....	19
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 7.-</b> ¿Cuando viaja por la vía Guaranda - Echeandía se alimenta en algún sitio?.....	20
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 8.-</b> ¿Cree que debe implementarse un paradero turístico en la vía Guaranda -Echeandía, sector de Illuví?.....	21
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 9.-</b> ¿Qué platos considera que debe oferta el paradero turístico a implementarse en el sector de Illuví?.....	22
<b>CUADRO Y GRÁFICO N° 10.-</b> ¿Qué características debe tener el paradero turístico a implementarse en el sector de Illuví?.....	23
<b>CUADRO Y GRÁFICO N°- 11.-</b> ¿Sí se implementara un paradero turístico en la vía Guaranda – Echeandía, sector de Illuví, usted haría uso de sus instalaciones y productos alimenticios?.....	24

## **VII. LISTA DE ANEXOS**

<b>ANEXO No 1. CUADRO DE COSTOS -----</b>	<b>95</b>
<b>ANEXO No 2. DE PLATOS TÍPICOS A OFRECER EN EL PARADERO-----</b>	<b>112</b>
<b>ANEXO No 3. MODELO DE ENCUESTA APLICADA EN EL PROYECTO-----</b>	<b>114</b>

## **VIII. RESUMEN EJECUTIVO EN ESPAÑOL**

El turismo es una actividad que se está desarrollando positivamente en la región considerado como una de las grandes industrias de desarrollo económico en el mundo, es llamado a ser uno de los sectores de mayor prioridad para países que, como el nuestro dispone de una gran biodiversidad, esplendida naturaleza y un patrimonio cultural reconocido a nivel internacional.

Ecuador a través del gobierno han demostrado tener en los últimos años una suficiente capacidad económica para promover y sustentar un desarrollo turístico, siempre y cuando se cumpla con condiciones de responsabilidad ambiental y social que generen divisas, puestos de trabajo y todo aquello que contribuya a un desarrollo económico, social y cultural.

En este trabajo se pone de manifiesto la importancia del turismo y la necesidad de implementar un Paradero Turístico en la vía Guaranda - Echeandía, donde se provea de alimentos y comidas típicas.

El presente proyecto está estructurado por capítulos, así: en el capítulo I se describe aspectos generales como Tema, Antecedentes, Justificación, Objetivos, Metodología, Técnicas e Instrumento para la obtención de datos, Universo, Muestra y Procesamiento de Datos.

En el capítulo II, se aplica investigación de campo en el que se analizan los resultados e información que nos servirá para las conclusiones y recomendaciones; en el capítulo III se determina el estudio de mercado para establecerla demanda insatisfecha; análisis de precios y se propone estrategias de servicio, distribución, promoción y precio.

En el capítulo IV se establece el estudio técnico que sirvió para determinar el tamaño del proyecto, localización, ingeniería del servicio, obras físicas, construcciones e instalaciones y se detalla el estudio organizacional y direccionamiento para el desarrollo del proyecto.

En el capítulo V se describe el estudio económico, en el que se fija los ingresos y egresos así como el financiamiento, punto de equilibrio y estados financieros; con el fin de determinar la factibilidad del proyecto se procede a realizar la evaluación económica financiera, mediante indicadores como el VAN, TIR y índices financieras.

Finalmente la evaluación del impacto social y, ambiental para comprobar de qué manera afecta la aplicación del proyecto en el entorno.

## VII. INTRODUCCIÓN

Las Políticas de desarrollo del País están impulsando emprendimientos en el área del Turismo y la Hotelería, planteándose la implementación de paraderos turísticos que brinden alimentación típica, motivando así la generación de proyectos de inversión destinado a este objetivo para la satisfacción de las necesidades de los Turistas, Pasajeros, Viajeros o Residentes de una Localidad.

La presente investigación comprende el diseño y la planificación de actividades interrelacionadas y coordinadas de un proyecto turístico como son: estudios, análisis y evaluaciones; que ponen a prueba la factibilidad para la implementación de un Paradero Turístico en el Recinto Illuví en la vía Guaranda - Echeandía que orientados en objetivos aporten positivamente al desarrollo turístico, social y económico de la zona.

La aplicación del proyecto motivará el emprendimiento en el recinto Illuví en la vía Guaranda - Echeandía, donde se requiere de establecimientos turísticos y de alimentación.

El desarrollo turístico actual a nivel Nacional es prioridad del Gobierno Nacional para facilitar el progreso turístico en las comunidades se abre la oportunidad para impulsar el presente proyecto de inversión cuyo título es: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO TURÍSTICO DE COMIDAS TÍPICAS EN EL SECTOR DE ILLUVÍ Km. 24 DE LA VÍA GUANUJO - ECHEANDÍA, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012”**; que fue desarrollado y evaluado partiendo de los estudios de factibilidad, lo que abre un escenario favorable para su aplicación, cuyos beneficiarios directos serán los turistas, transportistas; pasajeros y comunidad que circulan por la vía y demandan el servicio de alimentación.

## **CAPITULO I**

### **1.1. TEMA.**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO TURÍSTICO DE COMIDAS TÍPICAS EN EL SECTOR DE ILLUVÍ Km. 24 DE LA VÍA GUANUJO - ECHEANDÍA, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012”.**

## **1.2. ANTECEDENTES.**

La actividad turística en el Ecuador cada año crece con grandes expectativas, constituyéndose en una fuente generadora de empleo y divisas, especialmente para personas particulares y comunidades organizadas.

La variedad de recursos que posee un País en el ámbito cultural, social, natural, ambiental y gastronómico, constituyen en atractivos para propios y extraños; estos recursos si son aprovechados y manejados con políticas definidas y claras por parte del estado y sector privado, impulsarán programas de desarrollo e inversión en esta área.

Los paraderos turísticos tanto de recreación como de alimentación, están destinados a satisfacer la demanda generada por los turistas y pasajeros que transitan por las principales carreteras del país y que requieren alimentos, recreación, esparcimiento, descanso e información para orientarse y aprovechar los recursos turísticos locales; así como de servicios básicos.

Los orígenes de un paradero turístico fueron introducidos en España, país donde el Rey Alfonso XIII, impulso en el año 1926 a fin de utilizar el turismo como la herencia Nacional y Artística de España para asistir a regiones con pocos recursos económicos.<sup>1</sup>

El paradero turístico se define como un lugar en el que los turistas puedan descansar, consumir productos típicos alejados del ruido de las grandes ciudades, es un espacio donde las personas aprecian la naturaleza junto a sus familiares y pasar momentos agradables de descanso y disfrute en actividades recreacionales.

Adicional a estas actividades, también podrán disfrutar de deliciosos platos típicos en un ambiente acogedor.

---

<sup>1</sup> México 1996. [http://www. Mintur.gov.ec](http://www.Mintur.gov.ec) MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR



Un paradero turístico mantiene todo lo más natural posible, un ambiente para que las personas puedan apreciar, disfrutar y aprender sobre la naturaleza y sus beneficios, de tal manera que la construcción sea un lugar acogedor y cómodo para los turistas, pero sin dejar a un lado la parte rústica que caracteriza al establecimiento.

Nuestro País es un territorio rico en el ámbito turístico y gastronómico, en él se conjuga una mezcla de costumbres, tradiciones, variedad de comida auténtica y mestiza, con sazón y experiencias culinarias; al igual que el país, la Provincia Bolívar se caracteriza por poseer una gama muy variada de recursos naturales y culturales para el desarrollo del turismo.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN.**

La Provincia Bolívar se encuentra en el centro del País, posee variados ecosistemas lo que le permite al turista vivir experiencias únicas en base al paisaje, flora, clima, pisos latitudinales y su gente.

Las carreteras son un factor importante en el desarrollo de un país, especialmente para el turismo, pues las vías son consideradas el principal motor de comunicación que satisfacen las necesidades del viajero y en él, los paraderos turísticos son establecimientos que permiten el descanso momentáneo, en lugares para alimentarse; observar paisajes o tener un instante de recreación.

La ciudad de Guaranda se conecta con otros cantones y entre ellos con el Cantón Echeandía, cuyo accionar del Consejo Provincial ha impulsado el asfaltado de la vía entre estos dos cantones, lo que generará una mayor afluencia de tránsito vehicular y una mejor conexión de la sierra con la costa.

Con este panorama y con la finalidad de brindar un servicio acorde a las necesidades de los viajeros y turistas tanto locales, nacionales y extranjeros, es conveniente realizar un estudio para la implementación de un paradero turístico en el sector de Illuví, en la vía Guanujo – Echeandía Km. 24 siendo un sitio privilegiado por su belleza paisajística y panorama nacional.

Implementar un paradero en la vía Guanujo – Echeandía es necesario, pues a corto plazo se convertirá en un lugar estratégico ya que la vía asfaltada permitirá unir en poco tiempo la sierra con la costa, aprovechando las bondades de la topografía y ecosistemas, por lo que mejorará el servicio de transporte y por consiguiente la visita de un mayor número de turistas.

Implementar el Paradero Turístico, en el sector de Illuví es importante si además consideramos que el Gobierno impulsa el desarrollo del Turismo y el apoyo a los emprendimientos relacionados con esta actividad.

Los transportistas y pasajeros encontrarán en este paradero un lugar de distracción y esparcimiento; de allí que la implementación del proyecto es de trascendencia para el recinto Illuví, porque a más de satisfacer las necesidades de los Transportistas y Pasajeros, generará fuentes de trabajo directa e indirecta y motivación para que la comunidad organice nuevos servicios que satisfagan al cliente.

Este Proyecto es de relevancia ya que se ofertará comidas típicas a los transportistas, pasajeros y turistas que viajen por esta vía, con una atención de calidad, calidez y un ambiente acogedor.

En esta vía existen tres locales, sitios en los cuales se venden golosinas y fritada, pero en condiciones poco saludables, razones más que suficientes para que se implemente este proyecto y cubra la demanda existente de un buen servicio

Pese a que la vía está casi concluida, a la presente fecha no existen iniciativas para impulsar emprendimientos o negocios en el ámbito turístico y gastronómico los puestos de comidas, operan sin ningún sustento técnico ni infraestructura adecuada para brindar la atención que merecen los Turistas y Pasajeros de los diferentes medios de transporte que se movilizan por esta vía.

A lo anterior se suma la insuficiente capacitación técnica en el área de atención al cliente, pues las propietarias de los tres negocios solo conocen el arte culinario por experiencia o empíricamente.

En la vía existen atractivos que no han sido debidamente aprovechados; ya sea por la falta de visión empresarial o profesional de los prestadores de servicios que se encargan de producir y vender los productos de la localidad a los viajeros y residentes en los distintos parajes, que nos brinda esta vía.

Para año 1950, el recinto de Illuví existía una variedad de especies de árboles madereros, fue entonces que el señor Juan Chimborazo junto a varios trabajadores, llegaron a talar todos los árboles; sin embargo maravillados por el clima y paisaje

natural, con el pasar del tiempo los trabajadores se quedaron a vivir, formando así este recinto con una población de 298 habitantes y creado el 21 de julio de 1950.<sup>2</sup>

El nombre de Illuví tiene dos versiones, la primera porque en una loma existían tres árboles de nombre Illuví; y la otra porque el sector era muy lluvioso y por esta razón se le conocía con el nombre de Illuví; se caracteriza por los sembríos de mora, tomate de árbol, naranjilla y maíz, entre otros que constituyen las mayores fuentes de ingresos para sus habitantes.

En el recinto Illuví existe la Capilla Dolorosa, que celebra su fiesta en mes de Agosto, fecha en la que crece la producción de mora, por lo que sus habitantes agradecen a Dios a través de la Virgen.

Por esta vía, transitan gran cantidad de personas que viajan a la ciudad de Guaranda y Echeandía, desde San Luis de Pambil, Las Naves además del cantón Ventanas de la Provincia de los Ríos a realizar trámites o por constituirse en paso obligado a la Costa, razón por la cual el paradero de comidas típicas es ideal en el sector.

---

<sup>2</sup>Información de moradores del Recinto Illuví. Enero 2013.

## **1.4 OBJETIVOS.**

### **1.4.1. OBJETIVO GENERAL.**

Elaborar el Proyecto de Inversión para la creación de un paradero turístico en el sector de Illuví km. 24 de la vía Guanujo – Echeandía, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2012.

### **1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Identificar la demanda insatisfecha mediante el estudio de mercado.
- Establecer los requerimientos técnicos, costo de producción, administración, ventas e inversión que requiere el proyecto.
- Determinar mediante el estudio económico del proyecto los principales indicadores financieros para la toma de decisiones.

## **1.5 METODOLOGÍA.**

En el desarrollo del proyecto, se tomaron en cuenta varios tipos de investigación a fin de conocer su factibilidad en el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Se realizó una investigación de mercado, sus resultados me permitieron conocer la demanda insatisfecha con respecto a los puestos de comidas o tiendas existentes en la vía y elegir la ubicación del nuevo Paradero Turístico donde se ofertará los servicios de alimentación.

Aplicamos la Investigación de Campo que se desarrolló en el lugar de los hechos.

### **1.5.1. MÉTODOS.**

Los Métodos que se utilizaron para la realización de este proyecto fueron los siguientes:

#### **MÉTODO INDUCTIVO**

Es un proceso analítico – sintético, el cual inicia del estudio de los casos, hechos o fenómenos particulares para descubrir un principio o ley general que los rige; a través de este método se realizó el presente y se proyecta al futuro.

#### **MÉTODO DEDUCTIVO.**

Sigue un proceso sintético – analítico, contrario al anterior; se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones, llegando a conocer las necesidades colectivas y definir las en la zona de influencia del proyecto.

## **1.5.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.**

El tipo de investigación que se aplicó fue la descriptiva, investigación de campo y se analizó la propuesta del proyecto.

### **1.5.2.1 INVESTIGACIÓN DE CAMPO.**

Permitió investigar y conocer cómo está el mercado alimenticio en el sector en la actualidad y si es necesario introducir el proyecto con sus servicios.

A través del análisis de la oferta y la demanda se aplicó los indicadores financieros para determinar si el proyecto es viable o no.

### **1.5.2.2 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.**

Este método permitió hacer un análisis de la realidad presente y actual en cuanto a los posibles clientes y mercado que se va a captar.

## **1.5.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.**

### **1.5.3.1 OBSERVACIÓN DIRECTA.**

Técnica que consistió en observar atentamente fenómenos, hechos o casos, tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos reales.

Esta técnica permitió tener un criterio de cómo se encuentra el mercado alimenticio ofertante y cuáles son los demandantes, si existen sitios o locales de alimentación, y que productos y servicios desea el cliente.

### **1.5.3.2 ENCUESTA.**

Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas mediante un esquema de preguntas previamente elaboradas permitió determinar la demanda, oferta e

identificar a los posibles consumidores de los productos y servicios que pretendemos lanzar al mercado.<sup>3</sup>

#### **1.5.4 UNIVERSO Y MUESTRA.**

El universo está constituido por los pasajeros, transportistas y turistas que transitan por ésta vía.

Para determinar el número de pasajeros se consultó cuántos turnos tienen las Cooperativas de Transportes que transitan por esta vía y son:

- **Atenas:** 3 turnos de Guaranda a Echeandía y 3 turnos de Echeandía a Guaranda.
- **San Pedrito:** 3 turnos Guaranda - Echeandía y 3 turnos de Echeandía - Guaranda.  
Turnos Guaranda - Echeandía - Las Naves y 2 de las Naves – Echeandía - Guaranda.
- **Cooperativa Echeandía:** 3 turnos de Echeandía - Guaranda y 3 turnos de Guaranda - Echeandía.
- **10 de Noviembre:** 4 turnos de Guaranda – Echeandía y 4 turnos de Echeandía - Guaranda.

Totalizando los turnos de las Cooperativas de la Provincia, que dan servicio al Cantón Guaranda y Echeandía son 30 turnos, se multiplicó por 6 días de la semana nos da un promedio de 180 turnos por semana y este resultado se multiplicó por 25 pasajeros por vehículos, nos da un total de 4500 pasajeros que transitan.

En cuanto al transporte pesado y liviano, de la observación realizada se determinó de la siguiente manera:

Transporte pesado: 44 vehículos de bajada y 32 de subida; existen 76 vehículos pesados y este resultado se multiplicó por 6 nos da un total de 456 vehículos este

---

<sup>3</sup>Lara A Milton Guía Metodología de la investigación científica de la Universidad Estatal de Bolívar Guaranda de 1995.



resultado se multiplico por 3 pasajeros nos da un promedio de 1.368 pasajeros semanal.

Transporte liviano: 79 vehículos de bajada y 73 vehículos de subida; existe 152 vehículos a este resultado se multiplico por 6 nos da un total de 912 vehículos a este resultado se multiplico por 3 pasajeros nos da un total de 2.736 pasajeros por semana.

En base de los datos anteriores, el universo de pasajeros que transitan por esta ruta es de aproximadamente 8604 personas, que viajan semanalmente y se multiplico el número de pasajeros de transportista y conductores de los vehículos pesados y livianos y estas personas serán considerados para el cálculo de la muestra, así:

<b>VARIABLE</b>	<b>TURNOS DIARIOS</b>	<b>SEMANA</b>	<b>TURNOS SEMANA</b>	<b>PASAJEROS</b>	<b>TOTAL DEL PASAJEROS</b>
Cooperativas de Transporte Interpro	30	6	180	25	4500
Transporte Pesado Subida y Bajada	76	6	456	3	1368
Transporte Liviano Subida y Bajada	152	6	912	3	2736
<b>TOTAL</b>					<b>8604</b>

### **MUESTRA PROBABILÍSTICA.**

La muestra probabilística permitió determinar los datos reales para impulsar la actividad turística y gastronómica.

**MUESTREO:** Para el presente proyecto se consideró la muestra de los pasajeros y el total de los transportistas. Por lo que se aplicó el muestreo probabilístico en bases a la siguiente fórmula:

### FORMULA ESTADÍSTICA

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

### SIMBOLOGÍA

n = Tamaño de la muestra

m = Población Universo

He = Margen de error = 0.05

**Universo de Estudio            8604**

$$n = \frac{8604}{(0.05)^2 (8604-1)+1}$$

$$n = \frac{8604}{(0.05)^2 (8604- 1) +1}$$

$$n = \frac{8604}{0.0025 (8603) + 1}$$

$$n = \frac{8604}{21,5075 + 1}$$

n = **382 encuestas**

### **1.5.5 PROCESAMIENTO DE DATOS.**

Con los datos obtenidos en las encuestas se elaboró cuadros y gráficos estadísticos, luego mediante un análisis se realizó la interpretación de resultados. En el procesamiento de la información, se aplicó la estadística descriptiva, en base al programa Microsoft Office, Excel, con la finalidad de realizar un análisis de los datos y gráficos estadísticos obtenidos.

## CAPITULO II

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

#### 2.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS VIAJEROS Y TRANSPORTISTAS.

##### PREGUNTA No 1 ¿VIAJA USTED FRECUENTEMENTE POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA?

**CUADRO No 1**  
**FRECUENCIA QUE VIAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA**

OPCIÓN	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	354	93 %
NO	28	7 %
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO N° 1**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

De los datos extraídos de la encuesta, 9 de cada 10 encuestados viaja frecuentemente por la vía Guaranda – Echeandía, lo indica que esta ruta es preferida para transitarla.

## PREGUNTA No 2 ¿CUÁLES SON LOS MOTIVOS DE SU VIAJE?

### CUADRO No 2

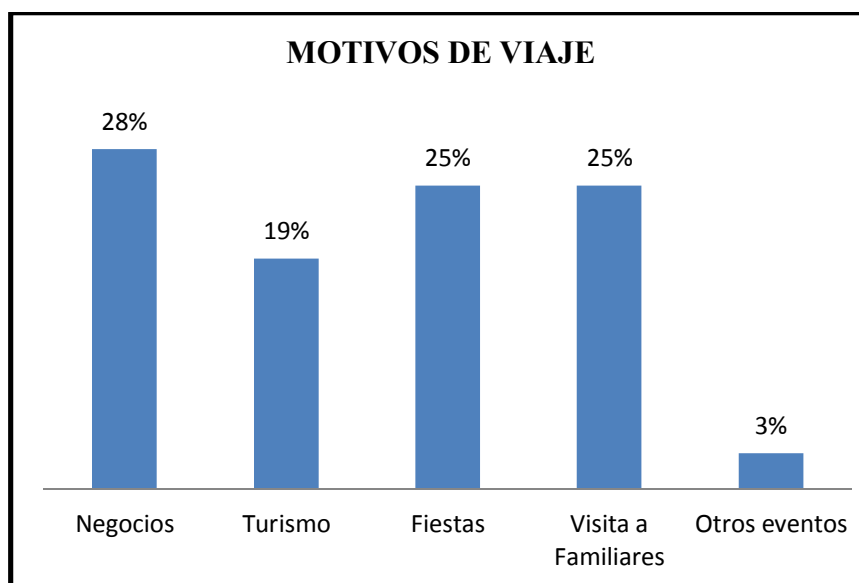
#### MOTIVOS DE VIAJES

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJES
Negocios	108	28%
Turismo	74	19%
Fiestas	94	25%
Visita a Familiares	96	25%
Otros eventos	10	3%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

### GRÁFICO No 2



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

El mayor porcentaje que motiva a realizar los viajes son por negocios, fiesta y visita a familiares, lo que indica que el porcentaje menor correspondiente a turismo es el área que más se debe reforzar.

**PREGUNTA No 3 ¿CON QUE FRECUENCIA VIAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA?**

**CUADRO No 3**

**FRECUENCIA QUE VIAJA POR LA VÍA GUARANDA ECHEANDÍA**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Todos los Días	117	30 %
Una vez por semana	190	50 %
Una vez al mes	50	13 %
Una vez cada 2 meses	25	7 %
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 3**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

La mitad de los encuestados viajan una vez por semana lo que indica que el porcentaje es medio y todos los días en un 30% lo que demuestra cercanía y las condiciones de la vía que están en buen estado.

**PREGUNTA No 4 ¿GENERALMENTE CON CUÁNTAS PERSONAS SE DESPLAZAN EN CADA VIAJE?**

**CUADRO No 4**

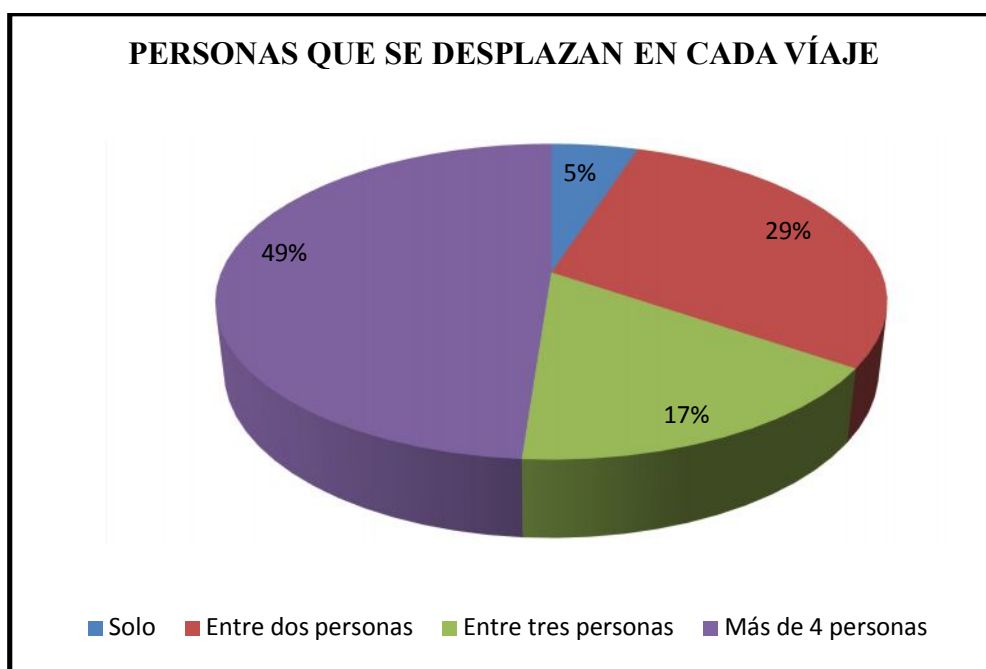
**PERSONAS QUE SE DESPLAZAN EN CADA VIAJE**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Solo	18	5 %
Entre dos personas	112	29 %
Entre tres personas	65	17 %
Más de cuatro personas	187	49 %
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 4**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

El 49% de los encuestados a transportes pesados se desplazan por esta vía acompañado por más de 4 personas, ya que se beneficiarían a este paradero turístico de comidas típicas.

**PREGUNTA No 5 ¿EL MEDIO DE TRANSPORTE QUE UTILIZA PARA VIAJAR POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA ES?**

**CUADRO No 5**

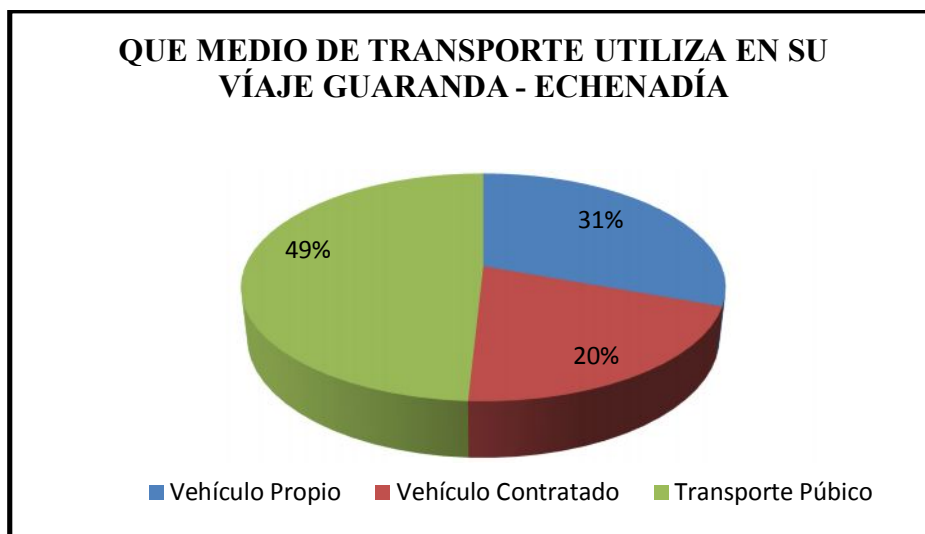
**QUE MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZA EN SU VIAJE GUARANDA - ECHENADÍA**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Vehículo Propio	118	31%
Vehículo Contratado	78	20%
Transporte Público	186	49%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 5**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

El 49% de los encuestados que desplazan por esta vía utilizan el transporte público, 31% viajan en sus vehículos propios, y el 20% usan vehículos contratados.



**PREGUNTA No 6 ¿CUÁNDO VIAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA, QUE ES LO QUE MÁS LE GUSTA?**

**CUADRO No 6**

**QUE LE GUSTA CUANDO VIAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Paisajes	188	49%
Gastronomía	22	6%
Costumbres	172	45%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 6**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

El 49% de los encuestados que viaja por esta vía, manifiestan que el paisaje natural es lo primordial, 45% se desplazan por las costumbres de cada una de la personas, y el 6% dicen por la gastronomía del sector.

**PREGUNTA No 7 ¿CUANDO VIAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA SE ALIMENTA EN ALGÚN SITIO?**

**CUADRO No 7**

**SE ALIMENTA CUANDO VÍAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHENADÍA**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	40	10 %
NO	342	90 %
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 7**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

El 90% de los encuestados que desplazan por esta ruta manifiestan, que no consume ninguna clase de alimentos, y el 10% dicen que utilizan el puesto de comidas de las señoritas Chimborazo.

**PREGUNTA No 8 ¿CREE QUE DEBE IMPLEMENTARSE UN PARADERO TURÍSTICO EN LA VÍA GUARANDA ECHEANDÍA, SECTOR DE ILLUVÍ?**

**CUADRO No 8**

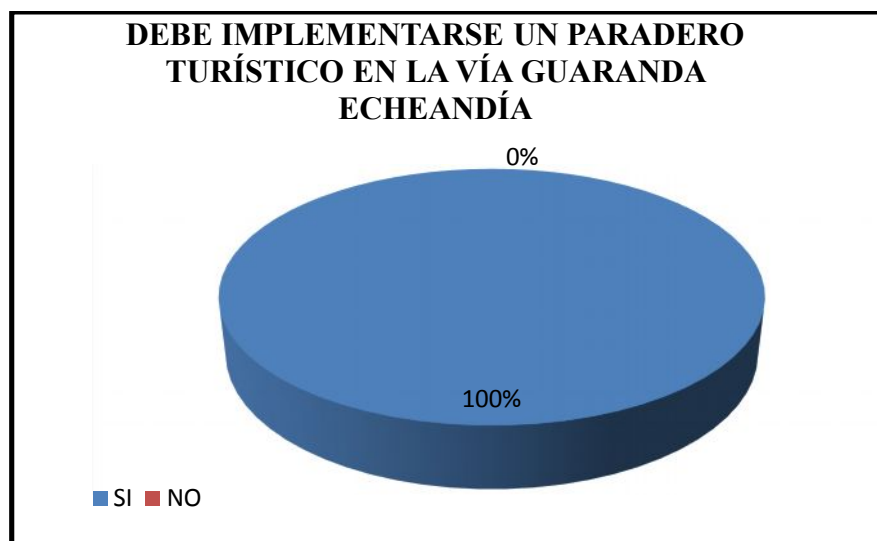
**DEBE IMPLEMENTARSE UN PARADERO TURÍSTICO EN LA VÍA GUARANDA ECHEANDÍA**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	382	100 %
NO	0	0 %
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 8**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

El 100 % de los encuestados que desplazan por esta vía manifiesta que sí debe implementarse un paradero turístico en este recinto, ya que no existe ningún establecimiento adecuado donde se pueda servir alimentos en forma segura y tranquila.

**PREGUNTA No 9 ¿QUÉ PLATOS CONSIDERA QUE DEBE OFERTAR EL PARADERO TURÍSTICO A IMPLEMENTARSE EN EL SECTOR DE ILLUVÍ?**

**CUADRO No 9**

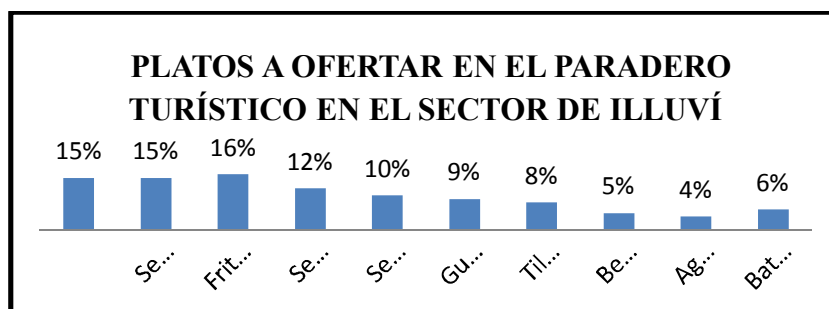
**PLATOS A OFERTAR EN EL PARADERO TURÍSTICO EN EL SECTOR DE ILLUVÍ**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Caldo de gallina	56	15%
Seco de gallina	56	15%
Fritada	62	16%
Seco de carne	46	12%
Seco de pato	39	10%
Guatita	35	9%
Tilapia	28	8%
Bebidas	20	5%
Aguas	16	4%
Batidos	24	6%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 9**



Las personas encuestadas que desplazan por esta vía hicieron conocer los platos que debe ofertar el nuevo paradero turístico son los siguientes: caldo y seco de gallina, seco de carne, seco de pato, tilapia, fritada y bebidas; esto se debe a que es un paso entre la costa y la sierra.

**PREGUNTA No 10 ¿QUE CARACTERÍSTICAS DEBE TENER EL PARADERO TURÍSTICO A IMPLEMENTARSE EN EL SECTOR DE ILLUVÍ?**

**CUADRO No 10**

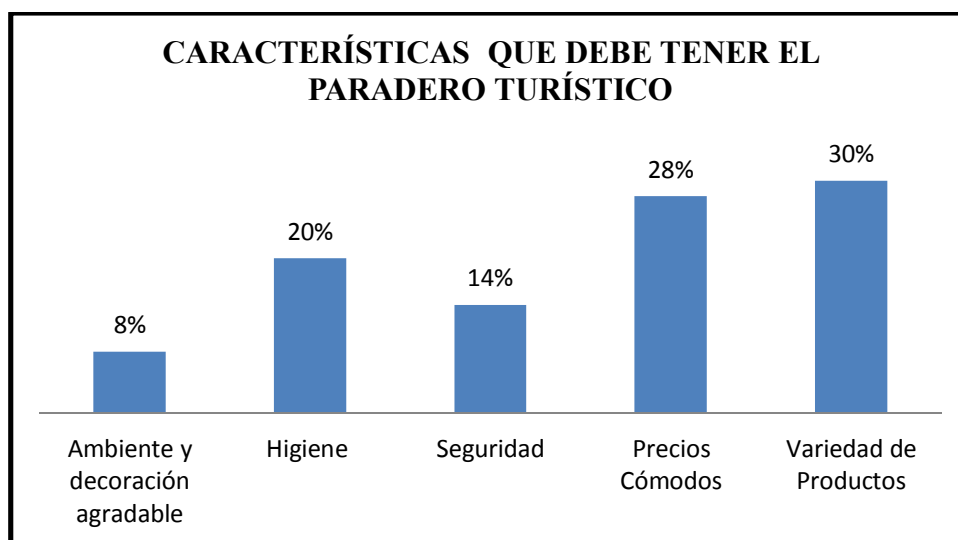
**CARACTERÍSTICAS QUE DEBE TENER EL PARADERO TURÍSTICO**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Ambiente y decoración agradable	32	8%
Higiene	78	20%
Seguridad	52	14%
Precios Cómodos	106	28%
Variedad de Productos	114	30%
	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 10**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

Las personas encuestadas que se desplazan por esta vía, dieron a conocer varias características que debe tener el nuevo paradero turístico, la variedad de productos, los precios que sean cómodos, que sea aseado, haya seguridad y posea un ambiente y decoración agradable.

**PREGUNTA No 11 ¿SÍ SE IMPLEMENTARA UN PARADERO TURÍSTICO EN LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA, SECTOR DE ILLUVÍ, USTED HARÍA USO DE SUS INSTALACIONES Y PRODUCTOS ALIMENTICIOS?**

**CUADRO No 11**

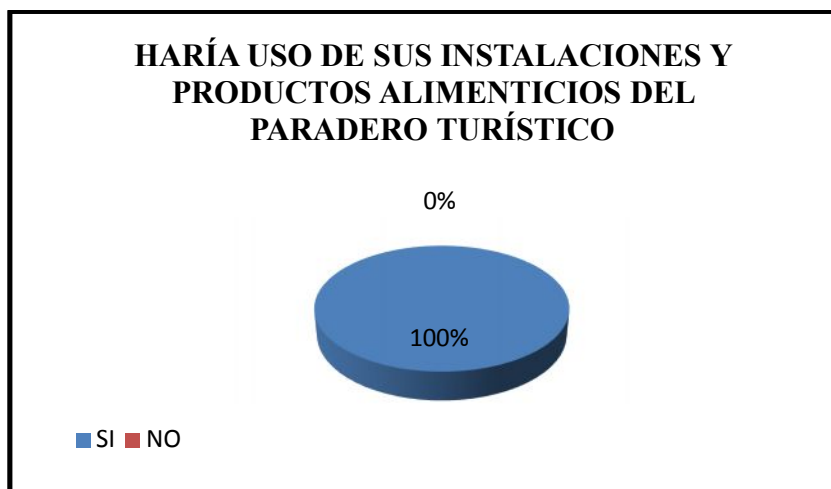
**HARÍA USO DE SUS INSTALACIONES Y PRODUCTOS ALIMENTICIOS DEL PARADERO TURÍSTICO**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	382	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

**GRÁFICO No 11**



Fuente: Encuestas realizados a los transportistas y pasajeros.

Elaborado por: Olga Bayas

El 100% de los encuestados que desplazan por esta vía manifiestan que harían uso de sus instalaciones y productos alimenticios que oferten, ya que es primordial a los viajeros, trasportistas y turista.

## 2.2 CONCLUSIONES.

- De las personas encuestadas, mayoritariamente viajan por esta vía y los motivos de viaje son en su orden los negocios, visita a familiares, fiestas y turismo; trasladándose una vez por semana, todos los días, una vez al mes y una vez cada dos meses.
- Entre los viajes, generalmente van entre más de cuatro, tres y dos personas, y solos son el 5%; desplazándose en transporte público, propio y contratado, gustándoles del trayecto los paisajes, las costumbres de la población y la gastronomía.
- Los encuestados no se alimentan en el trayecto pues consideran que no existen locales apropiados que brinden productos alimenticios de calidad y seguridad, existiendo tres puestos de comida al aire libre y tiendas con lo mínimo.
- Los encuestados manifestaron que se debe implementar el nuevo Paradero Turístico en el sector, ya que no existe un local adecuado donde se puedan servir caldo y seco de gallina criolla, fritada, seco de carne, seco de pato, guatita, tilapia y batidos con frutas de la zona.
- Todos coinciden en que sí se implementa el paradero con un ambiente y decoración agradable, con higiene y seguridad, precios cómodos y una variedad de productos; para servirse los alimentos y hacer uso de las instalaciones.

### **2.3 RECOMENDACIONES.**

- Los pasajeros y transportistas con la creación de un paradero turístico en el sector de Illuví tendrá la facilidad de alimentarse en su debido momento.
- Es necesario ofertar productos de calidad para atraer a los pasajeros, transportistas y turistas que transitan por la vía Guaranda - Echeandía.
- Orientar técnicamente la implementación del paradero.
- Los alimentos que se elaboren en el paradero turístico deberá ser controlado por el Ministerio de Salud Pública.
- Los precios a los clientes del paradero turístico deberán ser cómodos para que pueda pagar.



## **CAPITULO III**

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

“El estudio de mercado se lo define como un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado para lanzar o mejorar los productos o servicios y expandirse a nuevos mercados.”<sup>4</sup>

#### **3.1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.**

El proyecto contempla ofrecer el servicio de alimentación y entre los productos que se ofrecerá a quienes se desplazan por la vía Guaranda – Echeandía que será: comidas típicas de la zona, platos especiales y bebidas.

El espacio para la creación del paradero turístico comprende:

- a) Las necesidades que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada.
- b) Identificar a los comerciantes y las condiciones en que nos entregaran los productos o servicios.
- c) Sistema de precios y de la manera como llega el producto o servicio a los consumidores y usuarios.

Este estudio servirá como antecedente para la realización de los estudios técnicos y viabilidad del proyecto.

---

<sup>4</sup><http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

### PRODUCTOS QUE SE OFERTARÁ

COMIDAS TÍPICAS	BEBIDAS
Caldo de gallina criolla	Gaseosa
Seco de gallina criolla	Poni malta
Seco de carne	Agua
Seco de pato	Batidos
Fritada con mote	Cerveza
Guatita	Cifrut
Tilapia	

#### 3.1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES.

“Se entiende como demanda, la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción a una necesidad específica a un precio determinado,”<sup>5</sup> mediante el análisis de la demanda se conocerá a los clientes que estarían dispuestos a consumir los productos y el precio a pagar.

El cliente será aquel que tome la decisión de compra, quien determina la cantidad del producto a adquirir y en el recinto Illuví, encontrarán un sitio de distracción, descanso y relajación en un ambiente cálido, acogedor y con una hermosa vista de la naturaleza.

El proyecto, considera a los transportistas y visitantes que se desplazan por la vía Guaranda - Echeandía y requieren alimentación, recreación y descanso, para estar en contacto con la naturaleza, en la demanda actual los productos que se van a ofertar son los siguientes: fritada, seco de pato, seco y caldo de gallina criolla, seco de carne, guatita tilapia y bebidas; de acuerdo a la investigación de campo realizado y una vez tabuladas las encuestas, la demanda actual y mercado meta la obtenemos del porcentaje promedio de las respuestas de las preguntas No 1, 8 y 11 de las encuestas que constan en el capítulo anterior, así:

---

<sup>5</sup>Baca Urbina Gabriel, 2001. Evaluación de Proyectos. McGraw Hill. Pág. 69

Pregunta No 1.- ¿Viaja usted frecuentemente por la vía Guaranda - Echeandía?

SI 93,00%

Pregunta No 8 ¿Cree que debe implementarse un Paradero Turístico en la vía Guaranda - Echeandía, sector de Illuví?

SI 100,00 %

Pregunta No 11. ¿Sí se implementara un Paradero Turístico en la vía Guaranda-Echeandía, sector de Illuví, usted haría uso de sus instalaciones y productos alimenticios?

SI 100,00%

**TOTAL 293,00 %**

**PROMEDIO 97,60 %**

#### MERCADO META

POBLACIÓN EN ESTUDIO	% PROMEDIO	MERCADO META
8604	97,60 %	8398

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Olga Bayas

La población en estudio es de, 8604 posibles usuarios o demandantes, se concluye de acuerdo a las preguntas No 1, 8 y 11 en que hacen referencia a si viajan con frecuencia por esta vía, si creen que es que debe implementarse un Paradero Turístico en la vía Guaranda - Echeandía, sector de Illuví, usted haría uso de sus instalaciones y productos alimenticios; la sumatoria de las respuestas da un total de 293 % y dividiéndole para 3 nos da un promedio del 97,60 %. Este resultado lo multiplicamos por los 8604 posibles usuarios y nos da como resultado 8398 personas constituyen el mercado meta.

El mercado meta determinamos la frecuencia o las veces que viaja por la vía Guaranda - Echeandía, de acuerdo a la pregunta No 3, para nuestro caso se considerará sus resultados, así.

**CUADRO N° 1**  
**DEMANDA DE TURISTAS QUE VIAJAN POR LA VÍA GUARANDA -**  
**ECHEANDÍA**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Todos los días	117	30 %
Una vez por semana	190	50 %
Una vez al mes	50	13 %
Una vez cada dos meses	25	7 %
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Olga Bayas

De acuerdo al cuadro anterior, el mercado meta tiene una participación diaria del 30%, lo que significa que del total del mercado meta, por esta vía viaja diariamente 2519 personas, las que podrían ser los posibles consumidores.

**CUADRO N° 2**  
**CUADRO CÁLCULO DE LA DEMANDA**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>COEFICIENTE</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
Todos los días	8398	30 %	2519

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Olga Bayas

La participación anual será de:

**CUADRO N° 3**  
**DEMANDA, DIARIO, SEMANAL, ANUAL**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>PARTICIPACIÓN ANUAL</b>
Todos los días	2519	360	906.840

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Olga Bayas

Al año transitan diariamente 906,840 personas por la vía Guaranda – Echeandía y viceversa, de esta demanda, voy más adelante a determinar la oferta para poder establecer el mercado insatisfecho.

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

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

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

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

En el siguiente cuadro se proyecta la demanda, así:

**CUADRO N° 4**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

N°	AÑOS	DEMANDA FUTURA
1	2012	906.840
2	2013	919898
3	2014	933144
4	2015	946581
5	2016	960211

### 3.1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA Y PROYECCIONES.

La oferta de productos alimenticios es cubierta por una parte por el único paradero existente en el sector, cuyas propietarias son las señoritas Chimborazo y para cuantificar la oferta utilizaremos los datos de la pregunta No 7, referente a cuando viaja por la vía Guaranda - Echeandía se alimenta en algún sitio, en este caso se utilizará el 10% que manifiestan Sí y lo multiplicamos por la demanda.

CONCEPTO	PORCENTAJE	OFERTA
COMEDOR CHIMBORAZO	10 %	90684

Fuente: Investigación de Campo.  
Elaborado por: Olga Bayas

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

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

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

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

$$OF (1) = 90684(1+0.0144)^1$$

$$OF = 90684 (1.0144)$$

$$OF = 91989$$

$$OF (2) = 91989(1+0.0144)^1$$

.....

**CUADRO N ° 5**  
**PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

<b>N°</b>	<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA</b>
1	2012	90684
2	2013	91989
3	2014	93313
4	2015	94656
5	2016	96019

Fuente: Investigación de Campo.  
Elaborado por: Olga Bayas

La oferta de productos alimenticios que brinda el paradero de las señoritas Chimborazo alcanza a 11418 personas en el año 2012 y luego se proyecta para el periodo de cinco años.

**3.1.3.1 DEMANDA INSATISFECHA.**

Para determinar la demanda insatisfecha se resta la cantidad demandada y ofertada durante los años proyectados, por lo que allí se determina la demanda insatisfecha existente.

**BALANCE ENTRE DEMANDA Y OFERTA PROYECTADAS.**

Para determinar el comportamiento de la oferta y la demanda, en los próximos cinco años, se expone el siguiente cuadro.

**CUADRO N ° 6**  
**DEMANDA Y OFERTA PROYECTADAS.**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2012	906.840	90.684	816.156
2013	919.898	91.989	827.909
2014	933.144	93.313	839.831

2015	946.581	94.656	851.925
2016	960.211	96.019	864.192

Fuente: Investigación de Campo.  
Elaborado por: Olga Bayas

Al analizar el cuadro, se determina que la demanda es mayor que la oferta, así tenemos que la demanda al primer año es de 906.840 personas y la oferta es de 90.684, existiendo una demanda insatisfecha de 816.156 personas que demandan del servicio de alimentación en el año 2012.

La cantidad demandada es superior a la cantidad ofertada, actual sitio de comida no brinda el servicio de alimentación en condiciones apropiadas para el expendio de comidas típicas y satisfacción de los clientes. Por lo que el nuevo paradero se va permitir tomar el 5% del mercado insatisfecho que representa 40.808 personas a ser atendidas en el año 2012, como señale anteriormente el paradero atenderá 5 días a la semana lo que representa que semanalmente se atenderá a 3400 personas aproximadamente y en el año a 40.808 clientes.

#### CUADRO N ° 7

##### TABLA DE OFERTA DEL PARADERO MIKUNA HUASI.

AÑO	CLIENTES
2012	40808
2013	41395
2014	41992
2015	42596
2016	43208

#### 3.1.4 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS.

Para determinar el precio de los diferentes productos se consideró el valor establecido en el mercado y que nos servirán de base para el cálculo de los ingresos, así los utilizaremos para la comparación entre los precios actuales y el precio probable al que vamos a vender.



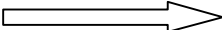
## CUADRO N ° 8

### PRECIOS

<b>PRODUCTOS</b>	<b>COMEDOR CHIMBORAZO</b>	<b>PRECIO PROPUESTO</b>
Caldo de gallina criolla	2.50	2.00
Seco de gallina criolla	2.50	2.00
Seco de carne	2.00	2.00
Seco de pato		2.00
Fritada con mote	3.00	2.00
Guatita		1,00
Tilapia		2,00
Gaseosa	0.50	0,50
Poni malta	0.60	0.50
Aguas	0.50	0,40
Batidos		1,00
Cerveza	1.00	1.00
Cifrut	0.50	0.50

### 3.1.5 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN.

El canal de distribución que vamos a optar para la distribución de nuestro servicio será el directo ya que se entregará en el local directamente al consumidor final.

PRODUCTOR  CONSUMIDOR FINAL

#### 3.1.5.1 PUBLICIDAD

La publicidad se realizará en los principales medios de comunicación radio, prensa del Cantón Echeandía y de ciudad Guaranda, la colocación de vallas publicitarias.

## PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

DETALLE	NÚMERO	DÍAS	VALOR	VALOR MES	VALOR AÑO
Radio	30	1	4	120	1440
Gigantografía	2		120		240
<b>SUBTOTAL</b>					
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>1680</b>

### PARADERO TURÍSTICO “MIKUNA HUASI”.

UBICADO EN EL Km 24 VÍA GUANUJO - ECHEANDÍA.

ESLOGAN: “MISHKI MIKUNA HUASI”

OFRECE LO MEJOR EN COMIDAS TÍPICAS, PLATOS ESPECIALES Y BEBEDAS.

CON ATENCIÓN DE CALIDAD Y CALIDEZ      LES ESPERAMOS.

GUARANDA - ECUADOR

Fuente: Investigación de Campo.  
Elaborado por: Olga Bayas

### 3.1.5.2 ESTRATEGIAS DE VENTAS.

La estrategia de venta será brindar un servicio de calidad al cliente, a través de la disponibilidad de personal capacitado.

Se prevea aplicar publicidad y promoción de nuestro establecimiento que se lo hará a través de sport publicitaria para dar a conocer nuestros productos y un tríptico de la oferta gastronómica.

Los clientes que mayormente visitarán nuestras instalaciones son de ingresos económicos medios, lo que nos permite exponer los servicios a través de radios de cantón Echeandía y Guaranda, adicionando como estrategia hojas volantes.

Las Políticas de precios de una empresa determinan la forma en que se comportará la demanda, para el presente proyecto se utilizará una estrategia de precio basada en un precio cercano a la competencia; también se considerará los costos y el valor agregado que intervendrán en el servicio a ofrecer; es así que se buscará aquel precio accesible y acorde al nivel del cliente que el proyecto pretende captar. La fijación de precios estará orientada en recompensar al cliente en ciertos aspectos como comprar el servicio fuera de temporadas y promociones.

Se debe considerar de igual forma que a lo largo del tiempo el valor de los precios en el mercado puede crecer mediante la inflación.

### **3.1.5.3 ESTRATEGIA DE PRECIO.**

Hay que destacar que el precio es el único elemento del mix de Marketing que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen costos, por otro lado, se debe saber que el precio va íntimamente ligado a la sensación de calidad del producto.

La estrategia de precio utilizada para el proyecto está vinculada a la competencia y sus estándares; de la misma forma existirán estrategias diferenciales que causarán una variación del precio según promociones o temporadas. En el sector donde está ubicado el proyecto no existe una competencia considerable en lo que a servicios de paradero turístico se refiere, es por eso que se tomará como referencia precios establecidos en la competencia ubicados en el mismo sitio.

### **3.1.5.4 ESTRATEGIA DE SERVICIO.**

Es necesario conocer los requerimientos de los clientes acerca de las características del servicio para la distribución del mismo. La mejor forma para satisfacer las necesidades o requerimientos de los clientes es mediante estrategias ajustadas a la calidad del servicio que se pretende ofrecer, entre estas se tiene:

- Un servicio personalizado cuyo objetivo es llegar al cliente mediante una atención digna.
- El servicio debe ir acorde con brindar comodidad, descanso y satisfacción en un ambiente agradable y acogedor.
- Una orientación del servicio mediante la cual se informará al cliente sobre los diferentes servicios y cuál es el más adecuado de acuerdo a sus preferencias.
- El cliente no solo contará con información referente a la empresa si no que tendrá a su disposición, información relevante sobre los diferentes lugares naturales y culturales del recinto Iludí.
- Las características de servicio que distinguen al Paradero Turístico se resumen a continuación:

Comprenderá un área de 300 m<sup>2</sup>, apto para brindar al visitante un ambiente natural de descanso familiar, de la misma forma en las instalaciones se ofrecerán servicios de comida típica de la serranía ecuatoriana preparada por un profesional de la cocina en un salón amplio, con muebles adecuados para la satisfacción del cliente y estará rodeada de áreas verdes, juegos infantiles y parqueadero.

### **3.1.5.5 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN (PLAZA).**

El proceso de distribución constituye el mecanismo que utiliza el proyecto para movilizar los bienes desde el lugar de producción hasta donde los clientes realizan la compra. En el caso del proyecto, al referirse a la plaza se enfocará en el lugar donde se ubicará el Paradero Turístico y que es de fácil acceso ya sea para transporte público o privado.

## 3.2 ESTUDIO TÉCNICO.

### 3.2.1 TAMAÑO.

El estudio técnico nos permite determinar la oportunidad de creación del Paradero Turístico de comidas típicas, considerando que los usuarios transitan diariamente por la vía Guaranda - Echeandía y hacen uso del puesto de comidas, existiendo una considerable demanda insatisfecha que está inconforme o requiere establecimientos que contemplen las condiciones e infraestructura suficiente donde se pueda brindar los alimentos y comida en este importante sector de nuestra Provincia.

**CUADRO N° 9**

#### **PROYECCIÓN DE LOS PLATOS A OFERTAR**

	<b>CANTIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
<b>RUBROS</b>	<b>DIARIA</b>	<b>SEMANAL</b>	<b>MENSUAL</b>
Caldo de gallina criolla	22	110	440
Seco de gallina de criolla	22	110	440
Seco de carne	22	110	440
Seco de pato	22	110	440
Mote con fritada	24	120	480
Guatita	12	60	240
Tilapia	12	60	240
<b>SUBTOTAL</b>	<b>136</b>	<b>680</b>	<b>2.720</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>32.640</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

#### **PROYECCIÓN DE BEBIDAS A OFERTAR**

<b>BEBIDAS</b>	<b>NÚMERO</b>
Gaseosas	5
Poni malta	6
Aguas	5
Batidos	40
Cerveza	5
Cifrut	4

Para el cálculo de las bebidas se consideró el total del producto a ofertar con sus porcentajes pues no existen restricciones en el abastecimiento de suministros, insumo y materias primas.

**MATERIA PRIMA PARA CALDO DE GALLINA CRIOLLA PARA 22 PERSONAS**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>P/U</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
3	Gallinas	Unidades	12.00	36.00
5	Papas	Libras	0.25	1.25
½	Arroz	Libra	0.18	0.18
1	Arveja	Libra	1.00	1.00
¼	Zanahoria	Libras	0.10	0.10
2	Cebolla blanca	Unidad	0.10	0.40
½	Cilandro	Atado pequeño.	0.15	0.20
½	Perejil	Atado	0.15	0.15
¼	Cebolla colorada	Libra	0.25	0.25
¼	Pimiento	Libra	0.25	0.25
1/8	Ajo	Libra	0.15	0.15
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>39.68</b>

**MATERIA PRIMA PARA SECO DE GALLINA CRIOLLA PARA 22 PERSONAS**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>P/U</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
3	Gallinas	Unidades	12.00	36.00
7	Arroz	Libras	0.35	2.45
1	Tomate	Libra	1.00	1.00
½	Pimiento	Libras	0.50	0.50
1	Cebolla colorada	Libra	1.00	1.00
¼	Ajo	Libra	0.25	0.25
½	Perejil	Atado	0.15	0.15

2	Lechuga	Unidades	0.25	0.50
5	Papas	Unidades	0.25	1.25
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>43.10</b>

**MATERIA PRIMA PARA SECO DE CARNE PARA 22 PERSONAS**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/U	VALOR TOTAL
7	Arroz	Libras	0.35	2.45
6	Carne de res	Libras	1.75	10.50
1	Tomate	Libra	1.00	1.00
½	Pimiento	Libra	0.50	0.50
1	Cebolla colorada	Libra	1.00	1.00
¼	Ajo	Libra	0.25	0.25
½	Perejil	Atado	0.15	0.15
2	Lechuga	Unidades	0.25	0.50
6	Plátano maduro	Unidades	0.10	0.60
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>16.95</b>

**MATERIA PRIMA PARA SECO DE PATO 22 PERSONAS**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/U	VALOR TOTAL
7	Arroz	Libras	0.35	2.45
2	Patos	Unidades	15.00	30.00
1	Tomate	Libra	1.00	1.00
½	Pimiento	Libra	0.50	0.50
1	Cebolla colorada	Libra	1.00	1.00
¼	Ajo	Libra	0.25	0.25
½	Perejil	Atado	0.15	0.15
2	Vete raba	Libras	1.00	2.00
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>36.35</b>

**MATERIA PRIMA PARA FRITADA CON MOTE PARA 24 PERSONAS**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>P/U</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
3	Mote	Libras	0.50	1.50
6	Carne de chanco	Libras	2.00	12.00
2	Tomate	Libras	1.00	2.00
½	Pimiento	Libras	0.50	0.50
3	Cebolla colorada	Libras	1.00	3.00
10	Limón	Unidades	0.10	1.00
½	Ajo	Libra	0.50	0.50
12	Plátano maduro	Unidades	0.10	1.20
3	Maíz	Libras	0.50	1.50
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>23.20</b>

**MATERIA PRIMA PARA GUATITA 12 PERSONAS**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>P/U</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
3	Arroz	Libras	0.35	1.05
3	Papas	Libras	0.25	0.75
3	Librillo de vaca	Libras	2.00	6.00
1	Maní	Fundas	0.75	0.75
5	Limón	Unidades	0.10	0.50
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>9.05</b>

**MATERIA PRIMA PARA TILAPIA 12 PERSONAS**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>P/U</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
12	Tilapias	Unidades	1.00	12.00
6	Verde	Unidades	0.10	0.60
1	Tomate	Libra	1.00	1.00
½	Pimiento	Libras	0.50	0.50
½	Cebolla colorada	Libras	0.50	0.50
5	Limón	Unidades	0.10	0.50



3	Arroz	Libras	0.35	1.05
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>16.15</b>

### MATERIA PRIMA DE BATIDOS

#### BATIDO DE TOMATE DE ÁRBOL 10 PERSONAS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/U	VALOR TOTAL
10	Tomate de árbol	Unidades	0.08	0.80
3	Leche	Litros	0.80	2.40
1	Azúcar	Libra	0.30	0.30
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>3.50</b>

#### BATIDO DE MORA 10 PERSONAS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/U	VALOR TOTAL
2	Mora	Libras	1.00	2.00
3	Leche	Litros	0.80	2.40
1	Azúcar	Libra	0.30	0.30
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>4.70</b>

#### BATIDO MELÓN 10 PERSONAS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/U	VALOR TOTAL
2	Melón	Unidades	0.50	1.00
3	Leche	Litros	0.80	2.40
1	Azúcar	Libra	0.30	0.30
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>3.70</b>

### BATIDO DE GUINEO 10 PERSONAS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/U	VALOR TOTAL
10	Guineo	Unidades	0.05	0.50
3	Leche	Litros	0.80	2.40
1	Azúcar	Libra	0.30	0.30
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>3.20</b>

### BEBIDAS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/ U	VALOR TOTAL
5	Gaseosa	Unidades	0.50	2.50
6	Poni malta	Unidades	0.50	3.00
5	Agua	Unidades	0.40	2.00
5	Cerveza	Unidades	1.00	5.00
4	Cifrut	Unidades	0.50	2.00
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>14.50</b>

### MATERIA PRIMA DE INSUMO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/U	VALOR TOTAL
3	Aceite	Litros	2	6
2	Sal	Fundas	0,65	1,3
1	Achiote	Litro	1.00	1
½	Comino	Libra	0,53	0,53
1	Gas	Tanque	2,5	2,5
2	Agua	M3	0.10	0,2
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>11,53</b>

El recinto de Illuví se encuentra ubicado en un sector de crecimiento turístico, debido a sus atractivos naturales. El estudio de mercado determina la viabilidad para la creación del Paradero Turístico ya que los choferes y pasajeros que transitan por la vía, estarían dispuestos a hacer uso de los servicios de comida típica en él Paradero. Entonces el total que se invertirá para la producción de alimentos es de \$ 234.78 diarios, semanal de \$ 1.173.90; el anual será de \$ 14.086.80.

### INGRESOS POR VENTAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL DIARIO	TOTAL SEMANAL	TOTAL ANUAL
Caldo de gallina	22	2.00	44	220	11440
Seco de gallina	22	2.00	44	220	11440
Seco de Carne	22	2.00	44	220	11440
Seco de pato	22	2.00	44	220	11440
Fritada con mote	24	2.00	48	240	12480
Guatita	12	1.00	12	60	3120
Tilapia	12	2.00	24	120	6240
Batido	40	1.00	40	200	10400
Gaseosa	5	0.50	2.50	12.50	650
poni malta	6	0.50	3.00	15	780
Agua	5	0.40	2.00	10	520
Cerveza	5	1.00	5	25	1300
Cifrut	4	0.50	2	10	520
<b>TOTAL</b>			<b>314.50</b>	<b>1572,50</b>	<b>8.1770</b>

### RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

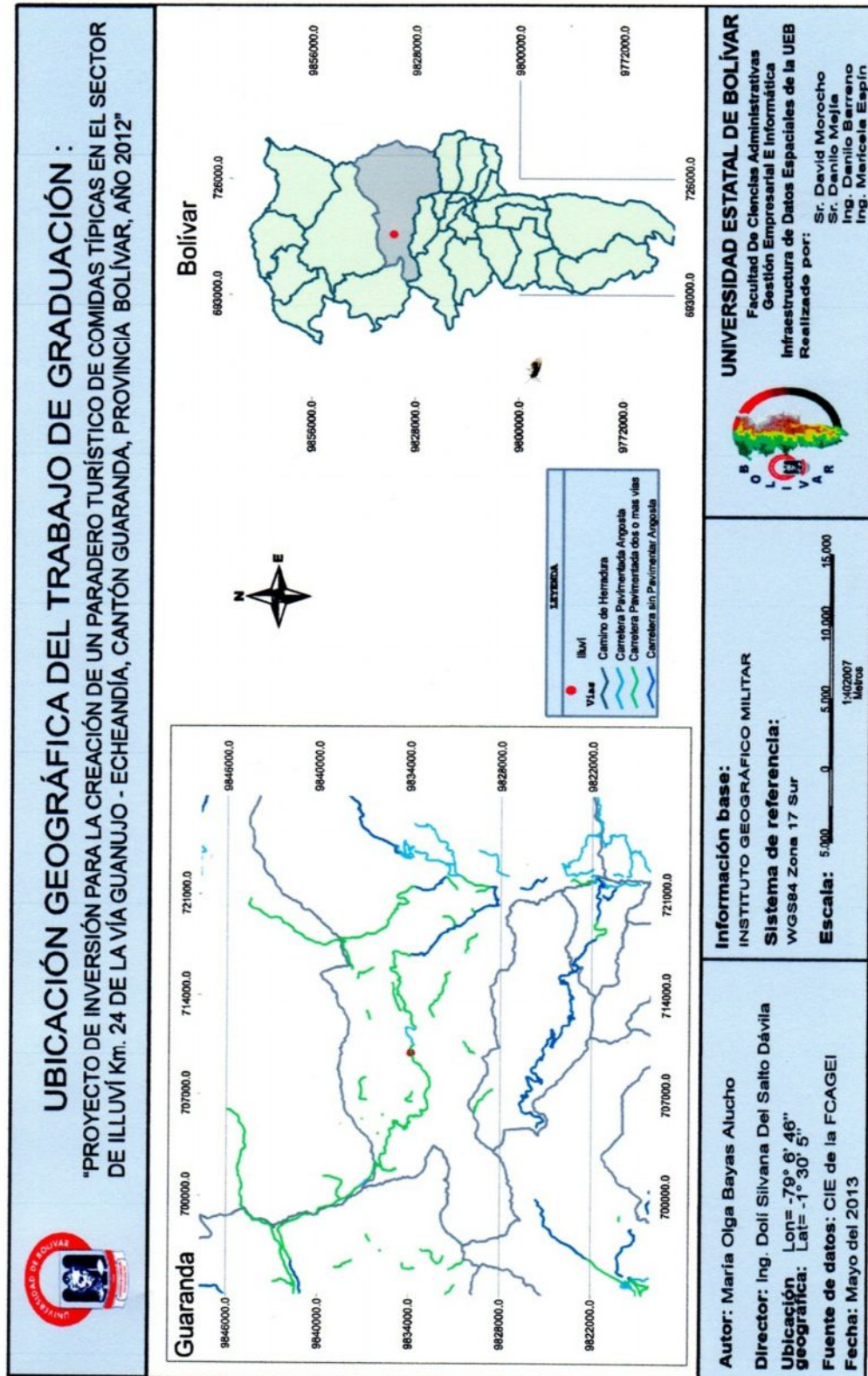
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DIARIA	COSTO DIARIO	COSTO SEMANAL	COSTO ANUAL
Caldo de gallina	22	39.68	198.40	2380.80
Seco de gallina	22	43.10	215.50	2586
Seco de Carne	22	16.95	84.75	1017
Seco de pato	22	36.35	181.75	2181
Fritada con mote	24	23.20	116	1392
Guatita	12	9.05	45.25	543
Tilapia	12	16.15	80.75	969
Batido	40	15.10	75.50	906
Bebidas	25	14.50	72.50	870

Insumos		20.70	103.50	1242
<b>TOTAL</b>		<b>234.78</b>	<b>1.173.90</b>	<b>14.086.80</b>

### **DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS.**

Los recursos financieros para cubrir las necesidades del proyecto provendrán de dos fuentes: ya sea del capital aportado por los accionistas de la empresa o mediante un crédito otorgado por una institución bancaria o financiero.

### 3.2.2 LOCALIZACIÓN.



## **SECTOR ILLUVÍ (SITIO PARADERO TURÍSTICO“MIKUNA HUASI”).**

### **Micro localización.**

**Parroquia:** Guanujo.

**Recinto:** Illuví.

**Altura:** 2.923 m.s.n.m.

**Estaciones:** Verano e Invierno.

**Temperatura promedio:** 14 °C.

Para identificar el proyecto se ha tomado en cuenta varios factores considerando el lugar adecuado para la construcción del paradero como son: cercanía al mercado, servicios básicos, propiedad de terreno, vías de acceso, mano de obra y recursos naturales del sector.

### **3.2.3 INGENIERÍA O PROCESO PRODUCTIVO.**

Para el desarrollo del proyecto y su proceso productivo será necesario lo siguiente:

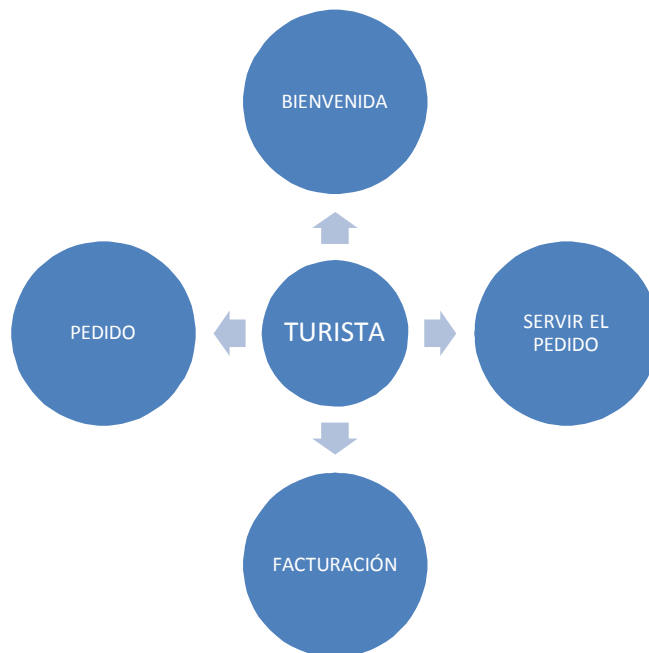
#### **3.2.3.1 INFRAESTRUCTURA.**

El Paradero Turístico contará con una capacidad de 48 personas con espacio para parqueadero y un área infantil.

El local será de un solo piso, el área del restaurante estará amoblado con 12 mesas cuadradas de 1 metro y 4 sillas por cada mesa.

La decoración será moderna, aplicando colores vivos, el área del restaurante tendrá una isla para ensaladas y postres, el área de producción tendrá entrada independiente para recibir los productos de los proveedores, se proporcionará también información turística.

### 3.2.3.2 DIAGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO.



### 3.2.3.3 ALIMENTACIÓN.

**Turista.-** Llegada de turista al comedor.

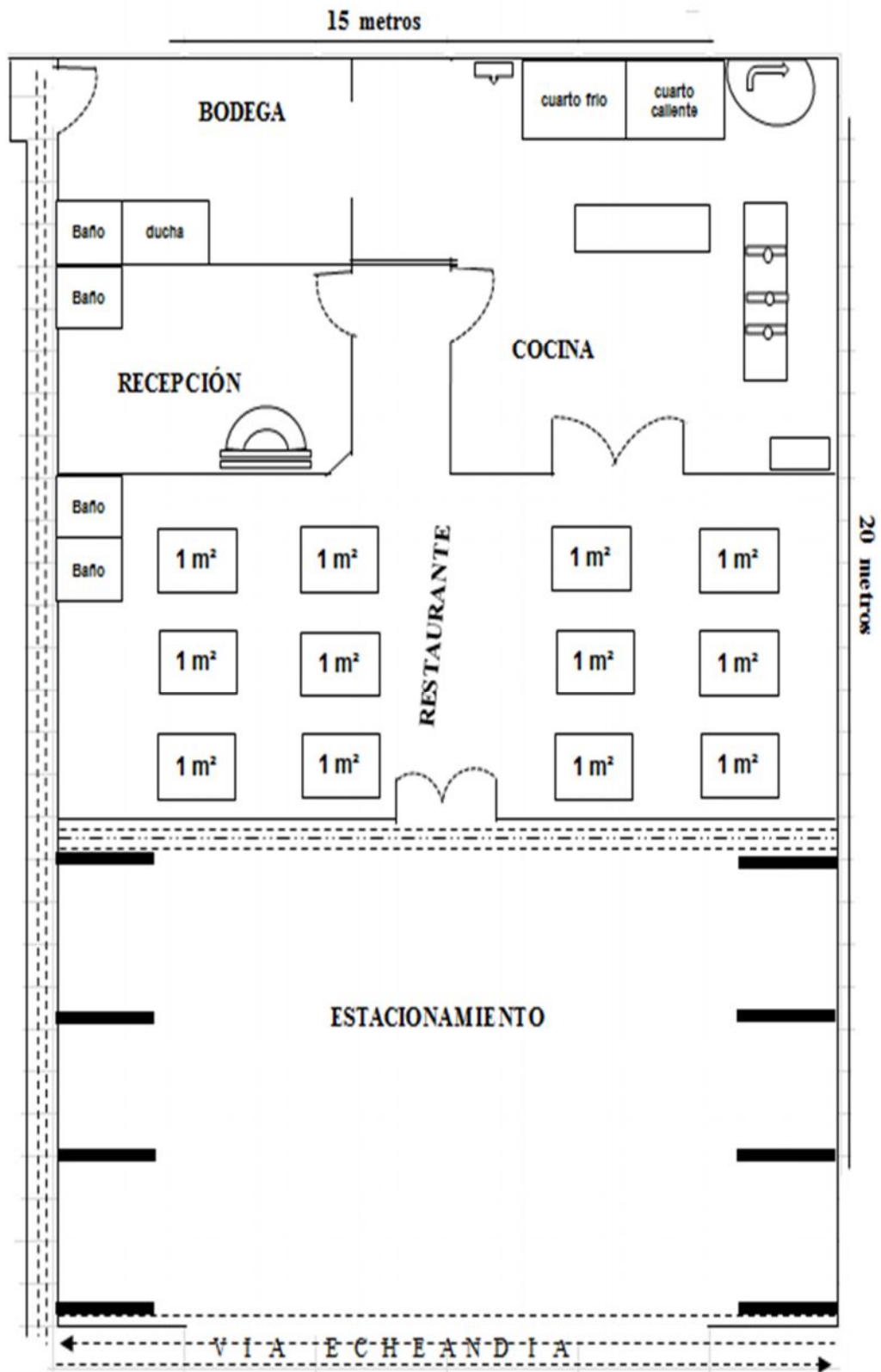
**Bienvenida.-** El mesero da la cordial bienvenida, ubica al cliente en la mesa y facilita el menú.

**Pedido.-** El cliente analiza y decide hacer el pedido del menú de acuerdo a su gusto y preferencia.

**Servir el pedido.-** El mesero se encarga de servir el pedido al cliente de acuerdo a lo solicitado del menú a su respectiva ubicación.

**Facturación.-** La cajera realiza la cuenta y cobro de los servicios ofertados para emitir la factura.

### 3.2.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.





### DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL PARADERO

<b>CANTIDAD</b>	<b>ESPACIO</b>	<b>m2</b>
1	Estacionamiento	120m2
1	Restaurante	84m2
1	Recepción	13.50m2
1	Bodega	9m2
1	Cocina	51m2
4	Baños	12m2
1	Ducha	4.50m2
1	Pasillo	6m2
	<b>TOTAL</b>	<b>300m2</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Olga Bayas

### 3.2.5 REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA.

Los requerimientos de maquinaria y equipos que se van a utilizar en el Paradero Turístico serán de acuerdo a los platos que va a ofrecer y se detallan a continuación:

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO DE COCINA</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>
1	Batidora
1	Campana Extractora De Olores 2m X 0.70 X 0.68
1	Central de Gas
4	Cilindro de Gas de 45 Kg.
1	Cocina Industrial con 6 quemadores
1	Cocina con Horno y Plancha
1	Congelador Vertical 1.60 X 0.65 X 2
1	Exprimidor de Cítricos
2	Extintores
2	Licadoras
1	Refrigeradora

<b>MUEBLES Y ENSERES DEL RESTAURANTE</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>
1	Barra
48	Sillas
12	Mesas
1	Silla giratoria

<b>MUEBLES Y ENSERES DE COCINA</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>
2	Mesa de trabajo
12	Charoles
1	Fregadero de 2 Servicios

<b>MUEBLES Y ENSERES DE ADMINISTRACIÓN</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>
1	Escritorio
1	Silla de Escritorio

<b>EQUIPOS</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>
1	Grabadora LG Cd-Mp3
1	Calculadora
1	Computadora con Impresora
1	Teléfono celular
1	Tv

<b>MENAJE DE RESTAURANTE</b>	
96	Platos Trinchero
96	Platos para Postre
96	Soperos
96	Platos Soperos
96	Bandejas
96	Tazas Café Tinto
12	Salseros
12	Charoles
12	Jarras Cafetalera
24	Jarras de Jugos
24	Azucareras
24	Saleros
24	Pimenteros
96	Cevicheros
96	Tazas de café
96	Platos tazas de café
96	Copas de helado
96	Vasos Para Jugos
96	Vasos para gaseosa
96	Cucharas soperas
96	Tenedores
96	Cuchillos
96	Cucharitas para café

Fuente: Investigación de Campo  
 Elaborado por: Olga Bayas

### **MANTELERÍA**

<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>
24	Manteles
24	Cubre manteles
48	Servilletas

<b>UTENSILIOS DE COCINA</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>
2	Sartenes
2	Coladores
3	Cucharones
2	Pinzas
1	Hacha
1	Cuchillo golpe
3	Cuchillos
2	Paletas plásticas
1	Corta huevo
1	Mazo para carne
2	Tablas de picar
1	Sartén grande
3	Tazones de acero
1	Paila grande
2	Ollas (45lit)
2	Ollas (36 Litros)
1	Olla de Presión (13 Litros)
1	Molino
1	Cafetera (32 Tazas)
1	Coctelera

Fuente: Investigación de Campo  
 Elaborado por: Olga Bayas

### 3.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL.

#### 3.3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.

##### “PARADERO TURÍSTICO “MIKUNA HUASI”

(Casa de comer)

#### 3.3.2 PROPIETARIOS.

<b>NOMBRES</b>	<b>APORTES EFECTIVO</b>	<b>BIENES</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Olga Bayas Alucho	4.000	3391.91	7391.91	33,34%
Johanna Chimborazo	4.000	3391.91	7391.91	33,33%
Álex Sánchez	4.000	3391.91	7391.9	33,33 %
<b>TOTAL</b>	<b>12.000</b>	<b>10175.73</b>	<b>22175.73</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación de Campo.  
Elaborado por: Olga Bayas

#### 3.3.3 ESLOGAN.

##### “MISHKI MIKUNA HUASI”

(El sabor de comida en la casa)

#### 3.3.4 GIRO DEL NEGOCIO.

**Actividad:** Servicio de Alimentación

**Domicilio:** Recinto Illuví, Parroquia Guanujo, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar.

#### 3.3.5 CUADRO DIRECTIVO.

<b>NOMBRES</b>	<b>CÉDULA</b>	<b>CARGO DIRECTIVO</b>
Olga Bayas Alucho	0201817582	Administradora
Johanna Chimborazo	0201988243	Cajera
Álex Sánchez	0201600418	Jefe de Cocina

### **3.3.5.1 REQUISITOS PARA LA CONFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA.**

Los requisitos legales para el funcionamiento del Paradero Turístico son los siguientes:

#### **3.3.5.2 Registro Único de Contribuyentes – RUC.**

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

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

#### **Requisitos:**

- Copia de cédula de identidad y certificado de votación del administrador.
- Original y copia de la planilla de servicio básico de agua, luz o teléfono.

#### **3.3.5.3 Aspectos Tributarios.**

“El SRI, es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el País a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes”.<sup>6</sup>

El pago del impuesto a la renta se lo realiza anualmente y tiene vigencia desde el 1ro de enero al 31 diciembre, las obligaciones tributarias varían según el tipo de contribuyente y de acuerdo a las características de su actividad económica.

---

<sup>6</sup>[www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=163](http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=163)

Las obligaciones con el SRI son las siguientes:

- Presentar la declaración del IVA como agente de retención si la actividad lo amerita, ésta declaración se presentará mensualmente de las operaciones grabadas por dicho impuesto, la base imponible es el 12%.
- Declaración del Impuesto a la Renta Empleados.
- Realizar retenciones en la fuente por concepto de impuesto a la renta y presentar las correspondientes declaraciones y pago retenido.

#### **3.3.5.4 Patente Municipal.**

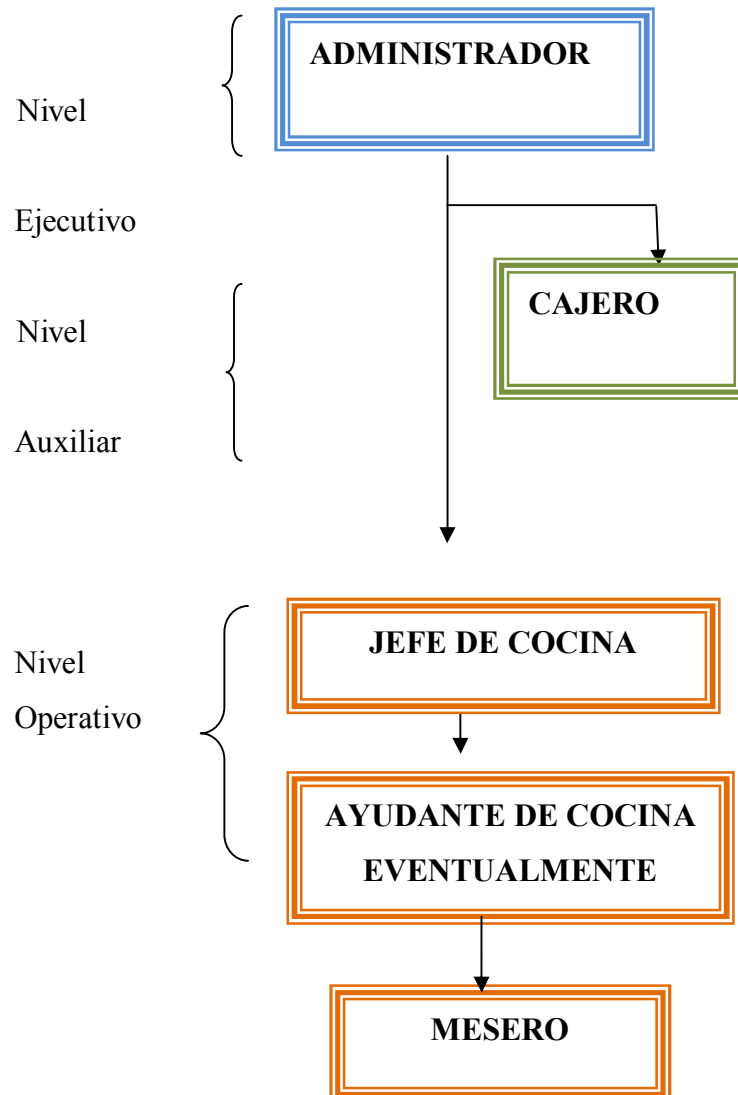
- Original y copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del propietario o representante legal.
- Formulario de declaración del impuesto de patentes (Se compra en la tesorería a la que corresponda el establecimiento).
- Formulario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

#### **3.3.5.5 Permiso de Funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos.**

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

### 3.3.6 ORGÁNICO ESTRUCTURAL.

La organización del restaurante será de tipo vertical en el que se encuentran los 3 niveles jerárquicos y son:





### **3.3.7 ORGÁNICO FUNCIONAL.**

#### **NIVEL EJECUTIVO.**

##### **ADMINISTRADOR.**

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

##### **PERFIL DEL PUESTO.**

Título Tercer Nivel: Lic. En Administración de empresas de Turismo y Hotelería.

Edad: 28 a 30 años.

Experiencia: 2 años.

**OBJETIVO:** Supervisar, planificar, coordinar, controlar, dirigir y ejecutar las actividades empresariales del proyecto.

##### **FUNCIONES.**

- Dirigir, controlar y evaluar las actividades técnicas, administrativas, financieras y judiciales.
- Implementar mecanismos de control interno, calidad y competitividad.
- Preparar anualmente los informe de actividades administrativas, económicas y financieras de la empresa.
- Supervisar la correcta utilización de los recursos en la empresa.
- Controlar los depósitos y reembolsos.
- Supervisar la elaboración de la producción.
- Receptar los pedidos de los clientes y entregar a cocina y realizar el cobro.

##### **NIVEL AUXILIAR.**

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

## **CAJERO/A.**

Como cajero/a será responsable de:

- Recibir los pagos de los clientes.
- Mantener un registro de estos pagos.
- Preparar el reporte de caja diariamente.
- Saludará siempre a los clientes con una sonrisa amistosa.
- Atenderá a los clientes vía teléfono.

## **PERFIL DEL PUESTO.**

Entre 22 a 35 años, sexo femenino, buena presencia, con experiencia de 6 meses a 1 año en puestos similares, conocimientos de office a Nivel de sumario básico. Estudios secundarios o técnicos.

## **NIVEL OPERATIVO.**

## **JEFE DE COCINA.**

### **PERFIL.**

- Mínimo 2 años de experiencia en el área.
- Edad mínima 25 años.

### **FUNCIONES:**

- Preparar todos los platos típicos que el Paradero Turístico ofrezca.
- Vigilar el aseo de la cocina.
- Organizar el área de cocina.
- Elaborar los menús.
- Capacitar a su personal.

## **AYUDANTE DE COCINA (EVENTUALMENTE).**

### **PERFIL.**

- Tener experiencia en el área de cocina.
- Edad mínima 25 años.
- Disponibilidad de tiempo.
- Ayudar a organizar el área de cocina

### **FUNCIONES.**

- Ayudar en la elaboración de los menús.
- Receptar los pedidos de recepción para entregar al cocinero.
- Ayudar en el aseo de la cocina.
- Preparar los platos

### **MESERO.**

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

- Recibir a los clientes con un cordial saludo.
- Ubicarlos en las mesas respectivas.
- Pasar el pedido al administrador.
- Limpiar la zona del comedor.
- Atender a los turistas y población local con servicios de alimentación, bebidas calientes y frías de calidad.
- Confeccionar los pedidos de alimentación.
- Optimizar los materiales y cantidad de alimentos.
- Implementar recetas y menús.
- Optimizar la materia prima para la disminución de los precios en los que se prime la calidad del producto.
- Vigilar que se prepare con eficiencia lo solicitado.
- Debe vigilar los pedidos de sus clientes.
- Brindar un excelente servicio de atención al cliente.
- Contribuir con el aseo del local.

### 3.4 ESTUDIO FINANCIERO.

Muy importante para continuar con el proyecto, ya que se analiza los egresos de acuerdo al Costo de Producción, las Inversiones en Activos Fijos, Capital de Trabajo, el Financiamiento así como los Ingresos y proyectar los Estados Financieros que nos permitan tomar la decisión de invertir.

#### 3.4.1 COSTO TOTAL.

#### CUADRO N ° 1

#### COSTO TOTAL

	<b>COSTO TOTAL</b>			
	<b>CONCEPTO</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>30.977,07</b>
	Costos Directos			
	Materia Prima	14086,80	Anexo No 1	
	Mano de Obra Directa	10784,00	Anexo No 2	
	Costos Indirectos			
	Materia Prima Indirecta	2767,20	Anexo No 3	
	Depreciación	2389,07	Anexo No 4	
	Movilización y Transporte	360,00	Anexo No 5	
	Mantenimiento	360,00	Anexo No 6	
	Amortización	230,00	Anexo No 7	
<b>2</b>	<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			<b>12.294,32</b>
	Sueldos	11289,50	Anexo No 8	
	Útiles de Aseo	121,80	Anexo No 9	
	Papelería	150,84	Anexo No 10	
	Servicios Básicos	300,00	Anexo No 11	
	Depreciaciones Equi. Of.	432,18	Anexo No 12	
<b>3</b>	<b>GASTOS DE VENTA</b>			<b>1.680,00</b>
	Promoción y Publicidad	1680,00	Anexo No 13	
<b>4</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
	<b>Préstamo</b>	4021,04		<b>4021,04</b>
	Cuota anual préstamo	2814,70	Anexo No 14	<b>2814,70</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>51787,13</b>		<b>51787,13</b>

La determinación de los costos surge sobre la base de la investigación de campo, lo que permite calcular y distribuir los costos del proyecto y se estima la cantidad de recursos monetarios que se necesitan durante un año de ejecución del proyecto.

Los costos son:

- Costos de Producción.
- Costos de Administración.
- Costos de Venta
- Costos Financieros.

La suma de los 4 costos totaliza \$ **51787,13** dólares, que se distribuyen en:

**Costos de Producción.-** Son los recursos que se requieren para la ejecución y producción de los diferentes platos a ofertar; está constituido por la materia prima, materiales, insumos, mano de obra directa e indirecta, depreciaciones y totaliza \$ 30.977,07 dólares.

**Gastos Administrativos.-** Se refiere a los rubros que se originan en la administración del paradero y comprende los sueldos, útiles de oficina, gastos generales y ascienden a \$ 12.294,32 dólares.

**Gastos de Ventas.-** Son los recursos que se invierten dentro del área de ventas constituido por los siguientes rubros: publicidad y promoción, cuyo valor es de \$ 1.680 dólares.

**Gastos Financieros:** Son los rubros que se paga por el crédito obtenido por el financiamiento del proyecto el valor a pagar es de \$ 2.814,70 dólares.

### 3.4.2 INVERSIÓN TOTAL

**CUADRO N° 2**  
**INVERSIÓN TOTAL**

	<b>INVERSIÓN TOTAL</b>			
	<b>RUBROS</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	<b>INVERSIÓN FIJA</b>			<b>35.810,00</b>
	Terreno	4500,00	Anexo No 15	
	Construcción e Infraestructura	19689,00	Anexo No 16	
	Maquinaria	5250,00	Anexo No 17	
	Equipo de Cocina	534,00	Anexo No 18	
	Menaje	3275,00	Anexo No 19	
	Muebles y Enseres	1030,00	Anexo No 20	
	Equipo de Oficina	572,00	Anexo No 21	
	Equipo de Computo	960,00	Anexo No 22	
<b>2</b>	<b>INVERSIÓN INTANGIBLES</b>			<b>2.300,00</b>
	Elaboración Proyecto Factibilidad	1200,00	Anexo No 23	
	Gastos de Organización	500,00	Anexo No 24	
	Capacitación del Personal	600,00	Anexo No 25	
<b>3</b>	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>2.610,32</b>
	Materia Prima	58,70	Anexo No 26	
	Mano de Obra	898,67	Anexo N° 2	
	Gastos de Fabricación	11,53	Anexo N° 3	
	Gastos Administrativos y Generales	898,67		
	Gastos de Venta	140,00		
	Gastos Financieros	335,09		
	Cuota mensual préstamo	234,56		
	Amortización	19,20		
	<b>INVERSIÓN TOTAL</b>			<b>40.720,32</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**INVERSIÓN TOTAL.-** Son los recursos que se necesitan para la implementación del proyecto, el monto asciende a \$ **40720,32** dólares y se clasifican en:

- Inversión fija o activos fijos
- Inversión intangible
- Capital de trabajo

**Inversión Fija.-** Se refiere a todos los bienes muebles e inmuebles que va a poseer.

El Paradero Turístico, los cuales están sujetos a la depreciación y cuyo valor asciende a \$ 35.810.00 dólares.

**Inversión Intangible.-** Es aquella que se realiza antes de la implementación del proyecto considerada también otros activos, los cuales constituyen los estudios, gastos de organización. Y asciende a \$ 2.300,00 dólares.

**Capital de Trabajo.-** Es el dinero en efectivo que se requiere para iniciar las actividades del Paradero Turístico durante un ciclo de producción y se considera una semana en algunos rubros y en un mes para otros rubros, cuyo valor asciende a \$ 2.610,32 dólares.

El financiamiento para este proyecto se lo va a realizar con capital propio por parte de los propietarios y de crédito bancario de acuerdo a una línea preferencial para Turismo y se detalla a continuación:

### 3.4.3 CUADRO DE FINANCIAMIENTO.

**CUADRO N° 3  
FINANCIAMIENTO**

<b>FUENTES</b>	<b>INVERSIÓN FIJA</b>		<b>CAPITAL DE</b>		<b>TOTAL</b>	
	<b>E INTANGIBLE</b>	<b>%</b>	<b>TRABAJO</b>	<b>%</b>		<b>%</b>
Aporte Propio	18004,8	44,2	2610,3	6,41	20615,12	50,63
Préstamo	20105,2	49,4	0,0	0,00	20105,20	49,37
<b>TOTAL</b>	<b>38110,0</b>	<b>93,6</b>	<b>2610,3</b>	<b>6,41</b>	<b>40720,32</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas.

**CUADRO N° 4  
FINANCIAMIENTO POR PARTIDAS**

<b>CONCEPTO INVERSIONES FIJAS</b>	<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>PROPIETARIO</b>	<b>CRÉDITO BANCARIO</b>
Terreno	4500,00	4500,00	0
Construcciones	19689,00	5906,70	13782,30
Maquinaria	5250,00	2625,00	2625,00
Equipo de Cocina	534,00	267,00	267,00
Menaje	3275,00	1637,50	1637,50
Muebles y Enseres	1030,00	309,00	721,00
Equipo de Oficina	572,00	171,60	400,40
Equipo de Computo	960,00	288,00	672,00
Inversiones Fijas Intangibles	2300,00	2300,00	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
Materia Prima	58,70	58,70	0,00
Mano de Obra	898,67	898,67	0,00
Gastos de Fabricación	11,53	11,53	0,00
Gastos Administrativos y Generales	898,67	898,67	0,00
Gastos de Venta	140,00	140,00	0,00
Gastos Financieros	335,09	335,09	0,00
Cuota mensual préstamo	234,56	234,56	0,00



<b>Amortización</b>	19,20	19,20	
<b>TOTAL</b>	<b>40720,32</b>	<b>20615,12</b>	<b>20105,20</b>
<b>PARTICIPACIÓN</b>		<b>50,63</b>	<b>49,37</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

De acuerdo al cuadro de financiamiento, del total de la inversión que contiene la inversión en activos fijos, inversiones litangibles y capital de trabajo totalizan \$ 40.720,32 dólares, de los cuales los propietarios aportarán con recursos propios \$ 20.615,12 dólares que corresponden al 50,63% del total y la diferencia esto es de \$ 20.105,20 dólares que corresponden al 49,37% del total, serán obtenidos a través de un crédito en una de las instituciones financieras de la localidad y línea de crédito preferencial.

#### CUADRO N° 5

##### TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

<b>CALCULO PRÉSTAMO</b>		
Fecha de Contratación		
Monto	<b>20105,20</b>	
Tasa de Interés	14	%
Plazo	5	Años
Cuotas Variables		
Cuota de Capital	4021,04	

<b>PERIODO</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>PAGO TOTAL</b>	<b>SALDO</b>
1				
2	4021,04	2814,7	6835,8	20105,20
3	4021,04	2251,8	6272,8	16084,16
4	4021,04	1688,8	5709,9	12063,12
5	4021,04	1125,9	5146,9	8042,08
0	4021,04	562,9	4584,0	4021,04
<b>TOTAL</b>	<b>20105,20</b>	<b>8444,2</b>	<b>28549,4</b>	

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas.

$$\text{PAGO ANUAL} / 12 = 6835,8 / 12 = 2814.70$$

Empleando la fórmula para el cálculo de interés por cuotas variables y de acuerdo a la tasa de interés que cobran las instituciones financieras, el financiamiento está calculado a 5 años, con lo que las cuotas anuales son variables correspondiendo el pago total a la suma del capital más el interés cuyas cuotas en los 5 años es de 20549,40 dólares; la cuota para el capital de trabajo mensualmente es de \$ 2814.70 dólares; en los que se incluye el interés y la amortización de la deuda que se contratará con la institución financiera.

#### 3.4.4 DEPRECIACIÓN.

Es la pérdida del valor de los activos fijos como consecuencias del proyecto él en proceso productivo, para lo cual aplicamos la siguiente formula:

Valor residual es igual a 10%

$$D = \frac{VI - VR}{\# \text{ AÑOS}}$$

**CUADRO N° 6  
DEPRECIACIÓN**

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIA	% DE DEPRE	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPREC	DEPREC ANUAL
				10 % BLOB		
Construcciones	19.689	20	5	1.968,90	17.720,10	886,01
Maquinaria	5.250,00	10	10	525,00	4.725,00	472,50
Equipo de Cocina	534,00	10	10	53,40	480,60	48,06
Menaje	3.275,00	3	3,3	327,50	2.947,50	982,50
<b>TOTAL</b>	<b>28.748</b>			<b>2.874,80</b>	<b>25.873,20</b>	<b>2.389,07</b>

Fuente.: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

D= Valor del Activo – Valor Residual

No. de Años

**DEPRECIACIÓN = DEPRECIACIÓN ANUAL/ 12**

**3.4.5 AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLE.**

**CUADRO N° 7  
AMORTIZACIÓN**

CONCEPTO	VALOR LIBROS	AMORTIZACIÓN	
		ANUAL	MES
Elaboración Proyecto Factibilidad	1200	120	10,00
Gastos de Organización	500	50	4,17
Capacitación del Personal	600	60	5,00
<b>TOTAL</b>	<b>2300</b>	<b>230</b>	<b>19,20</b>

### 3.4.6 ESTRUCTURA DE COSTO.

**CUADRO N° 8**  
**ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS**

<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>				
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>FIJO</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	<b>COSTO DE PRODUCCION</b>			<b>30.977,07</b>
	Costos Directos			
	Materia Prima		14086,80	
	Mano de Obra Directa	10784,00		
	Costos Indirectos			
	Materia Prima Indirecta	2767,20		
	Depreciación	2389,07		
	Movilización y Transporte		360,00	
	Mantenimiento	360,00		
	Amortización	230,00		
<b>2</b>	<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			<b>12.294,32</b>
	Sueldos y Salarios		11289,50	
	Útiles de Aseo	121,80		
	Papelería	150,84		
	Servicios Básicos	300,00		
	Depreciaciones Ecu. Of.	432,18		
<b>3</b>	<b>GASTOS DE VENTA</b>			<b>1.680,00</b>
	Promoción y Publicidad	1680,00		
<b>4</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
	Préstamo	4021,04		<b>4021,04</b>
	Cuota anual	2814,70		
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>26.050,85</b>	<b>25.736,30</b>	<b>51.787,13</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

Los costos variables, que se incurren durante el proceso de producción varían de acuerdo al volumen, así tenemos: materia prima, servicios básicos, útiles de oficina, etc.

En el cuadro anterior se detalla la estructura de costos fijos y variables del proyecto comprendidos para un año.

### 3.4.7 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS.

Para obtener los ingresos debemos considerar el tiempo que utilizará el personal de Paradero Turístico con sus departamentos y la capacidad instalada, laborando 5 días a la semana en los que se incluyen los fines de semana y a un precio de venta unitario de los productos a ofertar, así:

**CUADRO N° 9**  
**INGRESO TOTAL**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL DIARIO	TOTAL SEMANAL	TOTAL ANUAL
Caldo de gallina	22	2.00	44	220	11440
Seco de gallina	22	2.00	44	220	11440
Seco de Carne	22	2.00	44	220	11440
Seco de pato	22	2.00	44	220	11440
Fritada con mote	24	2.00	48	240	12480
Guatita	12	1.00	12	60	3120
Tilapia	12	2.00	24	120	6240
Batido	40	1.00	40	200	10400
Gaseosa	5	0.50	2.50	12.50	650
poni malta	6	0.50	3.00	15	780
Agua	5	0.40	2.00	10	520
Cerveza	5	1.00	5	25	1300
Cifrut	4	0.50	2	10	520
<b>TOTAL</b>			<b>314.50</b>	<b>1.572,50</b>	<b>81.770</b>

**CUADRO N° 10**  
**PROYECCIÓN DE INGRESOS PARA 5 AÑOS**

<b>SERVICIOS</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Caldo de gallina	11440	12240,8	13097,66	14276,45	15561,33
Seco de gallina	11440	12240,8	13097,66	14276,45	15561,33
Seco de Carne	11440	12240,8	13097,66	14276,45	15561,33
Seco de pato	11440	12240,8	13097,66	14276,45	15561,33
Fritada con mote	12480	13353,6	14288,35	15574,30	16975,99
Guatita	3120	3338,4	3572,09	3893,58	4244,00
Tilapia	6240	6676,8	7144,18	7787,15	8488,00
Batido	10400	11128	11906,96	12978,59	14146,66
Gaseosa	650	695,5	744,19	811,16	884,17
poni malta	780	834,6	893,02	973,39	1061,00
Agua	520	556,4	595,35	648,93	707,33
Cerveza	1300	1391	1488,37	1622,32	1768,33
Cifrut	520	556,4	595,35	648,93	707,33
<b>TOTAL</b>	<b>81.770</b>	<b>87.493,9</b>	<b>93.618,47</b>	<b>102044,14</b>	<b>111228,11</b>

Para la proyección de los ingresos tomamos el dato del ingreso total del primer año que es \$ 81.770 dólares para el segundo año se considera un crecimiento del 7% que equivale a \$ 87493,9 dólares, el tercer año un 7% que es igual a \$93618,47 dólares al cuarto año un 9% que da la cantidad de \$ 102044,14 dólares y el 9% para el quinto año que da un total de \$ 111228,11 dólares.

**3.4.8 PUNTO DE EQUILIBRIO.**

PE =	C F
1 -	$\frac{C V}{Y}$

PE =	COSTOS FIJOS
1 -	COSTOS VARIABLES
	INGRESOS TOTALES

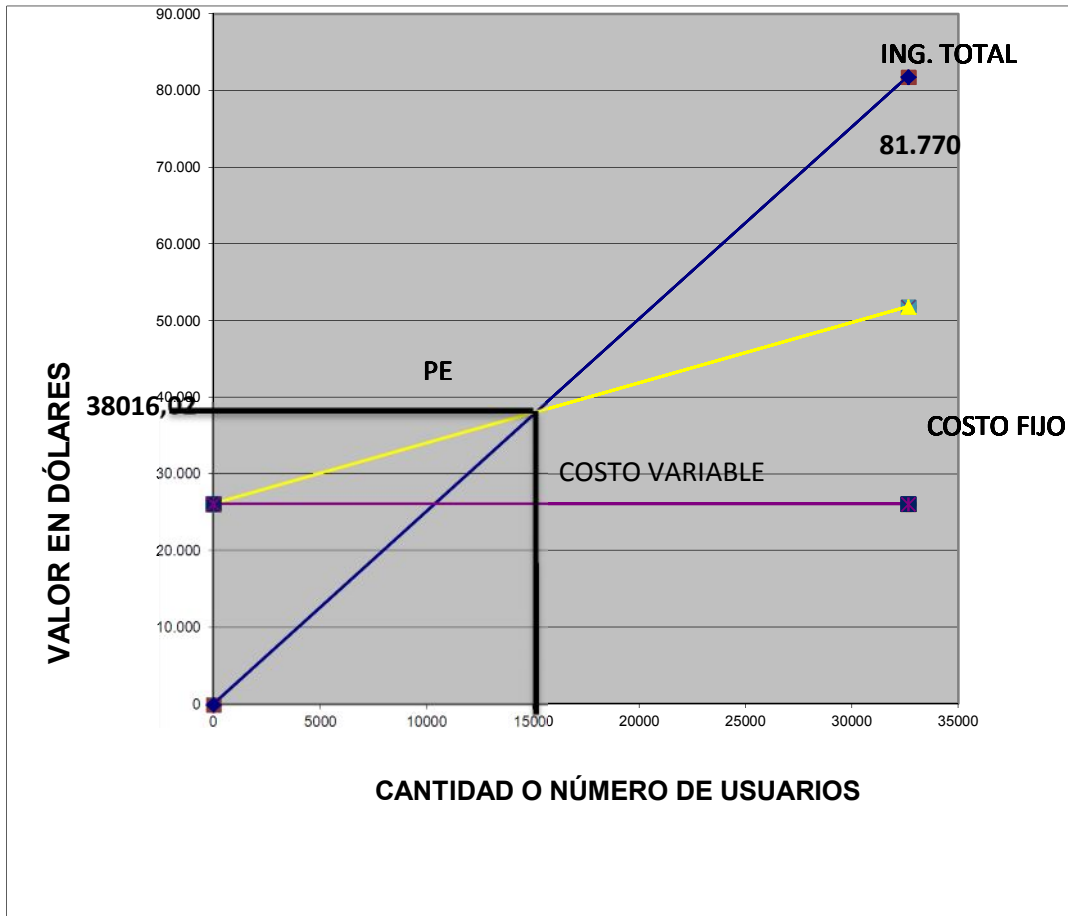
=	26050,85
1 -	25736,30
	81.770,00
=	26050,85
1 -	0,314740125
=	26050,85
	0,685259875
=	38.016,02

Para determinar el punto de equilibrio se integra los costos fijos, costos variables y los ingresos, por lo que de acuerdo a los cálculos, para superar todos los gastos no se puede vender menos de \$ 38.016,02 dólares lo que quiere decir con este rubro ni ganamos ni perdemos.

En el punto de equilibrio, las ventas o ingresos son iguales a los costos y gastos, por lo que al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad y al bajar las ventas se produce pérdida; de allí que el punto de equilibrio es el nivel de ventas que debe alcanzar en un determinado periodo para no perder.

### **GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

CANTIDADES PRODUCIDAS		32640
INGRESOS TOTALES		81.770
COSTO VARIABLE		25.736,30
COSTO FIJO		26.050,85
COSTO TOTAL		51.787,13



### 3.4.9 ESTADO DE RESULTADOS.

El estado de resultados se estructura en base de los ingresos por la venta de los productos que se brindará a los clientes en el Paradero Turístico, a los cuales se le resta todos los costos de producción donde se incluye materia prima, mano de obra y gastos de fabricación, para seguidamente disminuir los gastos administrativos, de venta, financieros y los impuestos que por ley se deben cancelar a los trabajadores y al estado.

El Estado de resultados para el primer año, se anota a continuación, así:



**CUADRO N° 11**  
**PARADERO TURÍSTICO “MIKUNA HUASI”**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012**  
**PRIMER AÑO**

			<b>AÑO 1</b>	<b>%</b>
	<b>CONCEPTO /AÑOS</b>			
	INGRESOS		81.770,00	100,00
-	COSTOS Y GASTOS		51.787,15	63,33
-	Costo de Producción	30.977,07		37,88
-	Gastos Administrativos	12.294,32		15,04
-	Gastos de Ventas	1.680,00		2,05
-	Gastos Financieros	6.835,77		8,36
=	UTILIDAD EN OPERACIÓN		29.982,85	36,67
-	Participación (15%) Trabajadores		4.497,43	5,50
=	Utilidad antes de Impuesto a la Renta		25.485,42	31,17
-	Impuesto a la Renta (25%)		5.861,65	7,17
=	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>19.623,77</b>	<b>24,00</b>

Cancelando todos los gastos e impuestos se obtendrá una utilidad de \$ 19.623,77 dólares que corresponden al 24,00% en relación al ingreso total y que pasará a ser patrimonio del Paradero; los costos de mayor incidencia son los de producción con el 63,33% administrativos con el 15,04%, el financiero con el 8,36% y de ventas con el 2,05 %. El impuesto a la renta se calcula considerando disposiciones de carácter legal, así para el año 2012, el porcentaje es del 22 %.

### 3.4.10 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO.

#### CUADRO N° 12

#### PARADERO TURÍSTICO “MIKUNA HUASI”

#### ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

PRIMER AÑO

ACTIVOS	ANEXOS			PASIVOS	
<b>Activos Corriente</b>			26893,8	Pasivo Corriente	
Caja		5589,5		Ctas x Pagar	522,7
Bancos		21004,3			
Ctas x Cobrar				Pasivo Largo Plazo	
Dtos x Cobrar				Dtos x Pagar	21190,9
Inventarios		300,00			
<b>Activos no corriente</b>				<b>PATRIMONIO</b>	
Terreno	Anexo N° 15	4500			
Construcciones	Anexo N° 16	19689,00			
Maquinaria	Anexo N° 17	5250,00	32988,8	Capital	20615,1
Equipo de Cocina	Anexo N° 18	534,0		Utilidad Ejercicio	19623,8
Menaje	Anexo N° 19	3275,0			
Muebles y Enseres	Anexo N° 20	1030,00			
Equipo de Oficina	Anexo N° 21	572,00			
Equipo de Computo	Anexo N° 22	960,00			
Depreciación	Anexos N° 4 y 12	-2821,25			
Activos Diferidos		2070,00	2070,00		
<b>TOTAL</b>		<b>61.952,52</b>		<b>TOTAL</b>	<b>61.952,52</b>

El balance general o estado de situación financiera al primer año, nos demuestra la situación económica financiera en que se encontrará el Paradero Turístico al 31 de diciembre del primer año, luego de un año de funcionamiento, el activo corriente es

de \$ 26.893,80 dólares en el que se incluye caja, bancos y la cuenta de mercadería; el activo fijo de \$ 32988,80 dólares y otros activos de \$ 2.070 dólares; lo que da un activo total de \$ 61.952,52 dólares.

En tanto que el pasivo de corto plazo es de \$ 522,7 dólares, el pasivo de largo plazo de \$ 21.190,9 dólares; dentro de patrimonio se encuentra el capital propio que es de 220.615,1 y la utilidad del ejercicio es de \$ 19.623,8 dólares, sumados entre el pasivo y el patrimonio se igualan al activo total.

Según el estado de situación se mantiene una cantidad considerable en los pasivos por el crédito solicitado para el desarrollo normal de las actividades, sin embargo con los resultados económicos, los propietarios plantearían el pago de estas obligaciones a corto plazo.

#### **3.4.11 FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO.**

El flujo de fondos es muy importante para la evaluación del proyecto considerando que es para cinco años, en él se detalla la inversión inicial distribuida en activos fijos tangibles, intangibles y capital de trabajo, la proyección se la ha realizado de acuerdo al incremento en la producción y venta de productos para cada año y se detalla a continuación.

El flujo de fondos es importante para la evaluación de proyectos, estimándose para 5 años la vida útil del proyecto; de allí que con una inversión al año cero (0) de \$ 40.720,32 dólares, distribuido en inversiones fijas tangibles, intangibles, capital de trabajo e imprevistos; el flujo neto de caja al año 1 es de \$. 22.675,02 dólares.

Para el flujo de fondos, se aplica disposiciones de carácter legal en lo referente al porcentaje del pago de impuesto a la renta a

**CUADRO 13**  
**FLUJO DE FONDOS PROYECTADO DE EFECTIVO**  
**AÑO 2012 – 2016**

RUBROS /AÑOS		2012	2013	2014	2015	2016
	Ingresos	81.770,00	87.493,90	93.618,47	102.044,14	111.228,11
+	Fondo de Salvamento					16.613,78
						127.841,89
		<b>51.787,13</b>	<b>52.140,04</b>	<b>52.511,74</b>	<b>52.902,65</b>	<b>53.313,18</b>
-	Costos de Producción	30.977,07	31.596,61	32.228,54	32.873,11	33.530,57
-	Gastos Administrativos	12.294,32	12.540,21	12.791,01	13.046,83	13.307,77
-	Gastos de Ventas	1.680,00	1.730,40	1.782,31	1.835,78	1.890,85
-	Gastos Financieros	6.835,77	6.272,82	5.709,88	5.146,93	4.583,99
=	Utilidad Operacional	29.982,85	35.353,86	41.106,73	49.141,49	74.528,71
-	Participación (15%) Trabajadores	4.497,43	5.303,08	6.166,01	7.371,22	18.632,18
=	Utilidad antes de IR	25.485,42	30.050,79	34.940,72	41.770,26	55.896,53
-	Impuesto a la Renta (22%)	5.861,65	6.611,17	7.686,96	9.189,46	8.384,48
=	<b>Utilidad Neta Ejercicio</b>	<b>19.623,77</b>	<b>23.439,61</b>	<b>27.253,76</b>	<b>32.580,81</b>	<b>47.512,05</b>
+	Depreciaciones	2.821,25	2.821,25	2.821,25	2.821,25	2.821,25
+	Amortizaciones	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00
	<b>INVERSIONES</b>					
	Fija	35.810,00				
+	Intangible	2.300,00				
+	Capital de Trabajo	2.610,32				
	Recuperación capital de Trabajo					2.610,32
	<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>40.720,32</b>	<b>26.675,02</b>	<b>26.490,86</b>	<b>30.305,01</b>	<b>53.173,62</b>

## **CAPITULO IV**

### **4.1 EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTA.**

La evaluación financiera es parte esencial del proyecto y determina cuadro es factible es de ejecutarlo, pues con los indicadores obtenidos a través de las razones financieras que es una relación entre dos cantidades numéricas de los estados financieros.

Para determinar si el Paradero Turístico obtiene una rentabilidad adecuada, se debe analizar el estado de resultados y de situación financiera con lo que determinaremos los valores de activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos.

Para llevar a cabo la evaluación financiera del proyecto utilizamos dos métodos; aquellos que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, como el valor actual neto VAN, la tasa interna de retorno TIR y otros que no consideran como los llamados estáticos que son los índices financieros.

Además se debe recurrir y analizar la información contable en base de técnicas como el valor actual neto, la tasa interna de retorno y los índices financieros para actualizar los valores futuros a valores presentes, así:

#### **4.1.1 TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE.**

La TREMA para los inversionistas de un proyecto está relacionado con la tasa de oportunidad a la cual se puede aplicar los recursos en otras alternativas de inversión. Se denomina una tasa de descuento del proyecto, que aproximadamente será de un 17,5%.

TREMA = Tasa de Interés + Tasa de Inflación +  
Premio

#### 4.1.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN).

##### CÁLCULO

VAN =	INVERSION	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5 +
		(1+i) <sup>1</sup>	(1+i) <sup>2</sup>	(1+i) <sup>3</sup>	(1+i) <sup>4</sup>	(1+i) <sup>5</sup>
VAN =	-40720,3	22675,0	26490,9	30305,0	35632,1	53173,6
		(1+0,175) <sup>1</sup>	(1+0,175) <sup>2</sup>	(1+0,175) <sup>3</sup>	(1+0,175) <sup>4</sup>	(1+0,175) <sup>5</sup>
VAN =	-40720,3	22675,0	26490,9	30305,0	35632,1	53173,6
		1,1750	1,380625	1,622234375	1,906125391	2,239697334
VAN =	-40720,3	19297,9	19187,6	18681,0	18693,4	23741,4
<b>VAN =</b>	<b>58.881,05</b>					

**VAN:** El valor Actual Neto es un indicador que mide el descuento anualizado de los flujos resultantes de los 10 años de actividad del proyecto (sin considerar inversiones) a la tasa de descuento, la que generalmente corresponde a los rendimientos que otorga el banco por depósitos o un costo de oportunidad sobre diversas alternativas de inversión. En el caso del proyecto se ha considerado una tasa de descuento del 17,5%.

Para la obtención del VAN utilizamos la fórmula:

$$VAN = -I + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5} + \frac{FNE6}{(1+i)^6} + \frac{FNE7}{(1+i)^7}$$

**VAN = - Inversión Inicial + Sumatoria FNE, actualizado**

VAN =	Inversión	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5 +
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
VAN =	-40720,3	22675,0	26490,9	30305,0	35632,1	53173,6
		(1+0,60)1	(1+0,60)2	(1+0,60)3	(1+0,60)4	(1+0,60)5
VAN =	-40720,3	22675,0	26490,9	30305,0	35632,1	53173,6
		1,6	2,56	4,096	6,5536	10,48576
VAN=	-40720,3	14171,9	10348,0	7398,7	5437,0	5071,0
VAN=	<b>1.706,29</b>					

**VALOR ACTUAL NETO POSITIVO.**

Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada (17,5%), después de recuperar toda la inversión. El VAN no es otra cosa que el flujo neto de fondos en el período de evaluación en dinero de hoy.

VAN =	Inversión	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5 +
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
VAN =	-40720,3	22675,0	26490,9	30305,0	35632,1	53173,6
		(1+0,55)1	(1+0,55)2	(1+0,55)3	(1+0,55)4	(1+0,55)5
VAN =	-40720,3	22675,0	26490,9	30305,0	35632,1	53173,6
		1,55	2,4025	3,723875	5,77200625	8,946609688
VAN =	-40720,3	14629,0	11026,4	8138,0	6173,3	5943,4
VAN =	<b>5.189,81</b>					

El VAN se calcula encontrando la sumatoria de los valores actualizados a una tasa de descuento **TREMA**, restados de la inversión inicial.

### 4.1.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

**TIR:** La Tasa Interna de descuento corresponde a aquella tasa a la que se descuenta el flujo del proyecto, considerando las inversiones con signo negativo, para tener como resultado cero, o lo que dicho de otra forma, significa la tasa a la cual se igualan las inversiones con el flujo futuro que genera el proyecto.

El TIR es la tasa que le hace al VAN igual a cero, para calcular se debe obtener un valor actual neto negativo y aplicar la fórmula:

$$\text{TIR} = i_1 + (i_2 - i_1) * \frac{\text{VAN}_1}{\text{VAN}_1 - \text{VAN}_2}$$

#### **DONDE**

$i_1$  = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN 1

$i_2$  = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN 2

VAN 1 = Valor actual neto positivo

VAN 2 = Valor actual neto negativo.

La TIR es la tasa de rendimiento total del proyecto, es decir que se va calcular en términos del valor del VAN igual a 0, para lo cual se calcula un valor actual positivo y uno negativo, ambos cercanos a cero, así obtendremos un VAN con el 60 y otro con el 55 %.

De esta manera estamos demostrando mediante los cálculos, la aceptabilidad del proyecto al obtener dos valores netos actualizados en los que se combina el Valor Actual Neto VAN positivo y negativo por medio de la fórmula y cálculos de aproximaciones sucesivas.

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



### TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

TASA INTERNA DE RETORNO = 62,45 %

VAN =	Inversión	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5 +
		$(1+i)^1$	$(1+i)^2$	$(1+i)^3$	$(1+i)^4$	$(1+i)^5$
VAN =	-40720,3	22675,0	26490,9	30305,0	35632,1	53173,6
		$(1+0,6245)^1$	$(1+0,6245)^2$	$(1+0,6245)^3$	$(1+0,6245)^4$	$(1+0,6245)^5$
VAN =	-40720,3	22675,0	26490,9	30305,0	35632,1	53173,6
		1,6245	2,63900025	4,287055906	6,96	11,31354161
VAN =	-40720,3	13958,2	10038,2	7069,0	5116,4	4700,0
VAN =	<b>161,37</b>					

Se obtuvo dos resultados del Valor Actual Neto, el primero con un valor positivo del 98 % y el otro con un valor negativo del 99 % que proyectaron resultados tanto positivo como negativo y se calculó mediante la fórmula la tasa interna de retorno (TIR), la misma que corresponde a más del 62,45, el resultado del VAN es cercana a CERO, en nuestro caso (161,37).

Mediante el cálculo que antecede, nos demuestra que el presente proyecto tiene una tasa interna de retorno de más del 62,45% que quiere decir que el proyecto tiene una aceptable rentabilidad para los inversionistas.

#### 4.1.4 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).

PRI	Inversión	40720,3	
	Utilidad Promedio Anual	33655,3	1,21

El período de recuperación de la inversión (PRI) mide en cuanto tiempo se recupera la inversión más el costo de capital involucrado, es decir se recuperará la inversión en un 1 año 21 día.

#### 4.1.5 RELACIÓN BENEFICIO COSTO ( R B C).

Define la rentabilidad del proyecto dividiendo los ingresos actualizados para los costos actualizados más la inversión, obteniendo el costo que representa la inversión versus los ingresos.

#### INGRESOS ACTUALIZADOS

ING =	Inversión	ING1 +	ING2 +	ING3 +	ING4 +	ING5
		$(1+i)^1$	$(1+i)^2$	$(1+i)^3$	$(1+i)^4$	$(1+i)^5$
ING =	-40720,3	81770,0	87493,9	93618,5	102044,1	127841,9
		$(1+0,6245)^1$	$(1+0,6245)^2$	$(1+0,6245)^3$	$(1+0,6245)^4$	$(1+0,6245)^5$
ING =	-40720,3	81770,0	87493,9	93618,5	102044,1	127841,9
		1,6245	2,63900025	4,287055906	6,96	11,31354161
ING =	-40720,3	50335,5	33154,2	21837,5	14652,4	11299,9
ING =	<b>90.559,14</b>	Costos	Actualizados			

#### COSTOS ACTUALIZADOS

COS =	Inversión	COS 1 +	COS2 +	COS3 +	COS 4 +	COS 5
		$(1+i)^1$	$(1+i)^2$	$(1+i)^3$	$(1+i)^4$	$(1+i)^5$
COS =	-40720,3	51787,2	52140,0	52511,7	52902,7	53313,2
		$(1+0,6245)^1$	$(1+0,6245)^2$	$(1+0,6245)^3$	$(1+0,6245)^4$	$(1+0,6245)^5$
COS =	-40720,3	51787,2	52140,0	52511,7	52902,7	53313,2
		1,6245	2,63900025	4,287055906	6,96432232	11,31354161
COS =	-40720,3	31878,8	19757,5	12248,9	7596,2	4712,3
COS =	<b>35.473,48</b>	Costos	Actualizados			

La fórmula es:

RELACIÓN BENEFICIO COSTO		Ingresos Actualizados
		Costos Actualizados + Inversión
RBC =		90559,14
		77035,37
RBC =	1,17	

Es decir que por cada dólar invertido en los costos, recibimos 1,17 dólares de ingresos actualizados.

#### 4.1.6 ÍNDICES FINANCIEROS.

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

Índice de Solvencia	Activo Corriente	26893,8	
	Pasivo Corriente	522,7	51,45

Este indicador muestra que el negocio por cada dólar (1) que adeuda a corto plazo, se dispone de 51 dólares con 45 centavos en los activos corrientes, por lo que está muy bien lo puede destinar al pago de las deudas, adquirir maquinaria, materia prima, etc.

Prueba del Ácido	Activo Corriente- Inventario	26593,8	
	Pasivo Corriente	522,7	50,87

Esta razón nos indica que una vez restados los activo corriente - inventario, la microempresa dispone por cada dólar de deuda, 50 dólares con 87 centavos de dólar, lo que evidentemente demuestra que tenemos dinero en efectivo al que hay que darlo un uso adecuado, sea cancelando las deudas, adquiriendo materia prima, maquinaria o cancelando la deuda de largo plazo.

#### 4.1.6.1 ÍNDICES DE ACTIVIDAD.

Relación Activo Total	Ventas	81770	
	Activo	61952,5	1,32

Esta razón indica que cada dólar que está invertido en el activo total, ha generado 1 dólares con 32 centavos en ventas.

#### 4.1.6.2 ÍNDICE DE ESTRUCTURA FINANCIERA.

Endeudamiento	Deuda Total	21713,6	
	Activo Total	61952,5	0,35

Se observa que por cada dólar invertido en los activos, está financiado con 0.35 centavos de deuda.

Apalancamiento	Activo Total	61952,5	
	Patrimonio	40238,9	1,54

Significa que por cada dólar invertido en la cuenta del patrimonio ha generado 1 dólar con 54 centavos en activos de la empresa.

#### 4.1.6.3 ÍNDICES DE RENTABILIDAD.

Margen Neto en Ventas	Utilidad Neta	19623,8	
	Ventas	81770	0,24

Se observa que por cada dólar invertido en ventas, se obtiene un 0,24 por ciento de utilidad.

Rentabilidad de Patrimonio	Utilidad Neta	19623,8	
	Patrimonio	40238,9	0,49

Esto significa que por cada dólar invertido en el patrimonio, se ha generado 0,49 centavos de dólar de utilidad.

Rentabilidad del Activo	Utilidad Neta	19623,8	
	Activo	61952,52	0,31

Se demuestra que por cada dólar invertido en los activos, han generado 0,31 centavos de utilidad.

#### **4.2 EVALUACIÓN SOCIAL.**

La implementación del Paradero Turístico en el recinto Illuví, en el Km 24 de la vía Guaranda - Echeandía, generará un impacto social en los pasajeros, transportistas, turistas y pobladores de la localidad, que consumirán cada uno de los productos y que a su vez requeriremos de mano de obra local directa e indirecta.

El aspecto social del proyecto se mide también por los sueldos y remuneraciones que se pagarán, estimándose que el primer año cancelarán \$ 26570,9 dólares que representan el 32,5 % en relación a los ingresos del primer año.

De la misma manera en lo referente a impuestos, se pagarán por concepto de impuesto a la renta \$ 10359,1 dólares que representa en relación a los Ingresos el 12,7 %.

La implementación del Paradero Turístico en la vía Guaranda - Echeandía, va a incidir en el medio, pues generará un desarrollo social y será más dinámico el sector turístico y gastronómico, por ende la competencia se lo volverá más competitiva.

La elaboración del proyecto influirá en el medio pues los demandantes tendrán una alternativa para servirse alimentos, realizar una parada técnica para descansar, recrearse o contemplar los paisajes y más bien generará una corriente de quienes se

desplazaran atraídos por la buena gastronomía lo que permitirá la recirculación de capitales en el medio.

La conformación del Paradero Turístico influirá en el sector pues se constituirá en un ejemplo para futuras inversiones y además porque los proponentes del proyectos somos emprendedores y estudiamos en la Universidad Estatal de Bolívar en la Carrera de Turismo y Hotelería.

#### **4.3 EVALUACIÓN AMBIENTAL.**

La evaluación ambiental consiste en realizar un examen minucioso del grado de afectación que va a producir en el desarrollo del proyecto y su relación con el medio ambiente, así:

El proyecto utilizará como materia prima productos naturales y otros procesados, por lo que es necesario clasificar los desechos en:

- Orgánicos
- Inorgánicos
- Vidrio
- Metal

Estos productos serán clasificados por el personal y en el caso de los orgánicos se entregarán a los pobladores de la localidad para que los procesen como abono para los cultivos y otros para alimentar a los animales caseros.

En lo referente al vidrio y metal serán enviados al centro de reciclaje para su posterior envío a las empresas procesadoras.

#### **MANEJOS DE DESECHOS.**

Una posible solución a los problemas de contaminación ambiental que se da siempre con la basura, es el reciclaje de materiales de desecho como el papel, cartón, vidrio, metales y desechos de alimentos, es muy importante conocer y saber cuáles son las clasificaciones para así lograr una correcta educación ambiental.

Se debe considerar los siguientes puntos:

- Separar los componentes de la basura en orgánicos e inorgánicos.
- Clasificar los componentes inorgánicos en papel, cartón, vidrio y metales.
- Llevar todos los materiales que se reciclen.
- Procesar cada material de desecho con un tratamiento adecuado.

### **POLÍTICAS DE RECICLAJE DE DESPERDICIOS.**

Los desechos deben ser clasificados y separados inmediatamente después de su generación, es decir en el mismo lugar en el que se origina.

Reciclar es recoger, reprocesar productos en este caso productos plásticos que una vez se consideran desechos, para un manejo adecuado de desechos sólidos, se debe aplicar un círculo que permita empezar por la recolección, pasando por el acopio, empaque, transporte, selección, limpieza, proceso y al producto final. De no completar ese círculo se podría llegar a la mitad del proceso sin lograr un adecuado manejo de desechos.

El establecimiento debe realizar lo siguiente:

- Recogida de basura.
- Clasificación de los residuos domésticos.
- Planificación de los itinerarios de recogida.
- Recuperación y reciclaje.
- Compostaje de los residuos biodegradables.
- Concienciación y capacitación.
- Publicaciones técnicas y educativas.

## **CONCLUSIONES.**

1. Al realizar las encuestas, la mayoría de los encuestados manifestaron que es necesario implementar un Paradero Turístico en la vía Guaranda - Echeandía, en el recinto Illuví, Km 24, ya que en el sector no existe un local adecuado que brinden comidas típicas o alimentos para los viajeros, pasajeros o turistas.
2. Los lugares que ofrecen estos platos típicos son inadecuados, no poseen infraestructura para brindar una buena atención a los clientes, no tienen variedad de comidas y las condiciones de salud son deficientes.
3. Al realizar el análisis financiero del proyecto, hemos obtenido como resultado que la inversión está debidamente garantizada y la rentabilidad a obtener es satisfactoria con respecto a los beneficios que ofrecen las instituciones financieras si nuestro dinero lo depositamos en ellas.



## **RECOMENDACIONES.**

1. El proyecto arroja resultados positivos para invertir, pues en la actualidad no existen locales de alimentación en la zona de estudio y que ofrezcan los productos que hacen referencia en el proyecto.
2. El proyecto aportará socialmente en el recinto, brindando un servicio de gastronomía al gusto del paladar exigente de los visitantes, con una adecuada atención al cliente, con una variedad de platos y contando para ello con infraestructura adecuada.
3. Es recomendable la implementación del Paradero Turístico, considerando que los resultados son satisfactorios.

## **BIBLIOGRAFÍA**

BACA, U. Gabriel, Evaluación de proyectos Edit. Mac GRAW Hill. Colombia. Tercera Edición. 1997

CADENA, T. Fabio, Proyectos Turísticos, Localización e inversión. México Editora 1993.

CUESTA,S. Leonor Técnicas culinaria. México: Editora de Revistas 1983.

GÓMEZ, Guillermo. Planificación y Organización de Empresas. Editorial Me Graw Hill, Interamericana. México, 1994.

ORTEGA, Castro Alfonso Proyecto de Inversión primera edición México, 2006.

SAPAGCHAIN, Massur Proyecto de Inversión Formulación y Evaluación Pearson Educación de México S.A. de C.V 2007.

DE LA TORRE, Pérez Joaquín Arturo Evaluación de proyectos de invención Pearson Educación de México 2002.

ZAMARRÓN, Alvarado Claudia Berenice Pearson Educación de México 2002.

MICROSOFT ® Encarta. Microsoft Corporación. Reservados todos los derechos. "Paradero"

LARA, A. Milton, Guía Metodología de la investigación científica de la Universidad Estatal de Bolívar Guaranda de 1995.

TAMAYO, Mario, el Proceso de la Investigación Científica. Editorial Limosa. México 1996.

[http://www. Mintur.gov.ec](http://www.Mintur.gov.ec) MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR

<http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Mezcla\\_de\\_mercadotecnia](http://es.wikipedia.org/wiki/Mezcla_de_mercadotecnia).

# **ANEXOS**

## COSTOS DE PRODUCCIÓN ANUAL

### ANEXO N° 1

#### MATERIA PRIMA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DIARIA	COSTO DIARIO	COSTO SEMANAL	COSTO ANUAL
Caldo de gallina	22	39.68	198.40	2380.80
Seco de gallina	22	43.10	215.50	2586
Seco de Carne	22	16.95	84.75	1017
Seco de pato	22	36.35	181.75	2181
Fritada con mote	24	23.20	116	1392
Guatita	12	9.05	45.25	543
Tilapia	12	16.15	80.75	969
Batido	40	15.10	75.50	906
Bebidas	25	14.50	72.50	870
Insumos		20.70	103.50	1242
<b>TOTAL</b>		<b>234.78</b>	<b>1.173.90</b>	<b>14.086.80</b>

### ANEXO N° 2

#### MANO DE OBRA DIRECTA

No	CARGO	SUELDO	APORTE IESS	10 3ro	10 4to	FONDOS RESERVA	VACACIÓN	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
1	Cocinera	320	36,00	26,67	26,67	26,67	13,33	449,33	5391.96
1	Mesero	320	36,00	26,67	26,67	26,67	13,33	449,33	5391.96
1	<b>TOTAL MES</b>	<b>640</b>	<b>72</b>	<b>53,33</b>	<b>53,33</b>	<b>53,33</b>	<b>26,67</b>	<b>898,67</b>	<b>10784</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>							<b>898,67</b>	<b>10784</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

### ANEXO N° 3

#### MATERIA PRIMA INDIRECTA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P/U	VALOR TOTAL
3	Aceite	Litros	2	6
2	Sal	Fundas	0,65	1,3
1	Achote	Litro	1.00	1
½	Comino	Libra	0,53	0,53
1	Gas	Tanque	2,5	2,5
2	Agua	M3	0.10	0,2
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>11,53</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>2767,2</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

### ANEXO N° 4

#### DEPRECIACIÓN

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIA	% DE DEPRECIA	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIA	DEPRECIA ANUAL
				10 % BLOB		
Construcciones	19.689	20	5	1968,9	17720,10	886,01
Maquinaria	5.250,00	10	10	525	4.725,00	472,50
Equipo de Cocina	534	10	10	53,40	480,60	48,06
Menaje	3275	3	3,3	327,50	2947,50	982,50
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>28748</b>			<b>2874,80</b>	<b>25873,20</b>	<b>2389,07</b>

**D= Valor del Activo – Valor Residual**

**No. de Años**

**DEPRECIACIÓN = DEPRECIACIÓN ANUAL/12**

## ANEXO N° 5

### MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE

DENOMINACIÓN	DÍAS	PRECIO	VALOR
	PROMEDIO	POR DÍA	MENSUAL
Alquiler de Camioneta para Compras de Materia Prima	10	3	30
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>360</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

## ANEXOS N° 6

### MANTENIMIENTO

DENOMINACIÓN	DÍAS	PRECIO	VALOR
	PROMEDIO	POR DÍA	MENSUAL
Reparación Maquinaria y Equipo	1	30	30
<b>SUBTOTAL</b>			<b>30</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>360,00</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**ANEXO N° 7**  
**AMORTIZACIÓN**

CONCEPTO	VALOR LIBROS	AMORTIZACIÓN	
		ANUAL	MES
Elaboración Proyecto Factibilidad	1200	120	10,00
Gastos de Organización	500	50	4,17
Capacitación del Personal	600	60	5,00
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>2300</b>	<b>230</b>	
<b>TOTAL MES</b>			<b>19,20</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**AMORTIZACIÓN ANUAL      AMORTIZACIÓN MES**

Libros/10 Amortización Anual /12 (Mes)

**COSTOS DE ADMINISTRACIÓN**

**ANUAL**

**ANEXO N° 8**

**SUELDOS**

N°	CARGO	SUELDO BÁSICO	APOORTE IESS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS RESERVA	VACAC	TOTAL PAGAR
1	Administrador	350	39,38	29,17	29,17	29,17	14,58	491,46
1	Cajero	320	36,00	26,67	26,67	26,67	13,33	449,33
			<b>75,38</b>	<b>55,83</b>	<b>55,83</b>	<b>55,83</b>	<b>27,92</b>	<b>940,79</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>							<b>11289,5</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas



**ANEXO N° 9**  
**ÚTILES DE ASEO**

CONCEPTO	NÚMERO	V/UNITARIO	V/TOTAL
Jabón	3	0,50	1,50
Papel Higiénico	12	0,20	2,40
Escobas y Otros	1	1,25	1,25
Ambientales	2	1,50	3
Toallas pequeñas	4	0,50	2
<b>TOTAL MES</b>			<b>10,15</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>121,80</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**ANEXO N° 10**  
**PAPELERÍA**

CONCEPTO	NÚMERO	V/UNITARIO	V/TOTAL
Hojas	1	4,00	4,00
Lápices	2	0,17	0,34
Lapiceros	2	0,50	1,00
Borradores	1	0,80	0,80
Resaltadores	1	0,60	0,60
Carpetas	2	0,50	1,00
Cintas	1	1,00	1,00
Goma	1	0,60	0,60
Tijeras	1	0,45	0,45
Grapadoras	1	0,50	0,50
Perforadoras	1	3,00	3,00
<b>TOTAL MES</b>			<b>12,57</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>150,84</b>

**ANEXO N° 11**  
**SERVICIOS BÁSICOS**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Teléfono	10	120
Energía Eléctrica	15	180
<b>SUBTOTAL</b>	<b>25</b>	
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>300</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**ANEXO N° 12**  
**DEPRECIACIONES ADMINISTRATIVOS**

<b>BIENES</b>	<b>VALOR LIBROS</b>	<b>AÑOS DEPRECIAC</b>	<b>% DE DEPRECIAC</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>VALOR A DEPRECIA</b>	<b>DEPREC ANUAL</b>
				<b>10 % Lib</b>		
Muebles y Enseres	1030,00	10	10	103	927,00	92,70
Equipo de Computo	960,00	3	3,3	96	864,00	288,00
Equipo de Oficina	572,00	10	10	57,2	514,80	51,48
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>2562,00</b>			<b>256,20</b>	<b>2305,80</b>	<b>432,18</b>

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**GASTOS DE VENTA**  
**ANUAL**  
**ANEXO N° 13**  
**PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

<b>DETALLE</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>DÍAS</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>VALOR AÑO</b>
Radio	30	1	4	120	1440
Gigantografía	2		10	20	240
			2		0
<b>TOTAL MES</b>				<b>140</b>	
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>1680</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**GASTOS FINANCIEROS**  
**ANUALES**  
**ANEXO N° 14**  
**INTERESES**  
**TABLA DE PAGOS**

<b>CÁLCULO PRÉSTAMO</b>		
Fecha de Contratación		
Monto	20105,2	
Tasa de Interés	14	%
Plazo	5	Años
Cuotas Variables		
Cuota de Capital	4021,04	

<b>PERIODO</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>PAGO TOTAL</b>	<b>SALDO</b>
1				
2	4021,04	2814,7	6835,8	20105,20
3	4021,04	2251,8	6272,8	16084,16
4	4021,04	1688,8	5709,9	12063,12
5	4021,04	1125,9	5146,9	8042,08
0	4021,04	562,9	4584,0	4021,04
<b>TOTAL</b>	<b>20105,20</b>	<b>8444,2</b>	<b>28549,4</b>	

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

$$\text{PAGO ANUAL} / 12 = 6835,8 / 12 = 2814.70$$

## INVERSIÓN TOTAL

### ANEXO N° 15

#### TERRENO

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	m2	VALOR TOTAL
Terreno	15	300,00	4500,00

### ANEXO N° 16

#### CONSTRUCCIONES

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Cemento	Unidad	800	7,80	6240
Lastre	Unidad	4	90.00	360
Arena	Unidad	4	120	480
Piedra Bola	Unidad	4	80.00	320
Tablas	Unidad	50	2.00	100
Dura techo	Unidad	1	800	800
Alambre Negro	Unidad	15	1.00	15.00
Clavos 2 1/2'	Unidad	1	12.00	12.00
Clavos 3'	Unidad	1	12.00	12.00
Bloques	Unidad	3000	0,50	1500
Ladrillo	Unidad	2000	0,15	300
Hierro	Unidad	20	45.00	900
Hierro	Unidad	10	38.00	380
Cable	Unidad	400	0,50	200
Focos	Unidad	50	0,50	25.00
Boquillas	Unidad	4	0,50	2.00
Tomacorrientes	Unidad	4	1.00	4.00
Interruptores	Unidad	4	1.00	4.00
Tubos PVC de 4'	Unidad	5	3.00	15.00
Estacas	Unidad	10	1.00	10.00
Listones	Unidad	10	1.00	10.00
Mano de Obra	Unidad	500	16.00	8000
<b>TOTAL</b>				<b>19.689,00</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**ANEXO N° 17**  
**MAQUINARÍA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Cocina Industrial	Unidad	1	800.00	800.00
Cocina con Horno y Plancha	Unidad	1	940.00	940.00
Central de Gas y Cilindros	Unidad	1	380.00	380.00
Campana Extractora de Olores	Unidad	1	700.00	700.00
Refrigeradoras	Unidad	1	750.00	750.00
Congelador	Unidad	1	1300.00	1300.00
Cafetera	Unidad	1	80.00	80.00
Batidora	Unidad	1	45.00	45.00
Licuadoras	Unidad	1	90.00	90.00
Asadero	Unidad	1	40.00	40.00
Micro ondas	Unidad	1	80.00	80.00
Extractor de Jugo	Unidad	1	45.00	45.00
<b>TOTAL</b>				<b>5.250,00</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**ANEXO N° 18**  
**EQUIPO DE COCINA**

<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>V.UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
2	Sartenes	Unidad	15.00	30.00
2	Coladores	Unidad	3.00	6.00
3	Cucharones	Unidad	2.00	6.00
2	Pinzas	Unidad	0,50	1,00
1	Hacha	Unidad	4.00	4.00
1	Cuchillo Golpe	Unidad	2.00	2.00
3	Cuchillos	Unidad	1,50	4,50
2	Paletas Plásticas	Unidad	1,25	2,50
1	Corta Huevo	Unidad	6.00	6.00
1	Mazo Para Carne	Unidad	10.00	10.00
2	Tablas de Picar	Unidad	15.00	30.00
1	Sartén Grande	Unidad	14.00	14.00
3	Tazones De Acero	Unidad	6.00	18.00
1	Pailas Grandes	Unidad	40.00	40.00
2	Ollas (45lit)	Unidad	70.00	140.00
2	Ollas (36 Lit.)	Unidad	40.00	80.00
1	Ollas De Presión (13 Litros)	Unidad	50.00	50.00
1	Molino	Unidad	20.00	20.00
1	Cafetera (32 Tazas)	Unidad	60.00	60.00
1	Coctelera	Unidad	8.00	8.00
	<b>TOTAL</b>			<b>534</b>

**ANEXO N° 19**  
**MENAJE Y VAJILLA**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
96	Platos Trincheros	Unidad	2,50	240.00
96	Platos para Postres	Unidad	1,50	144.00
96	Soperos	Unidad	2,50	240.00
96	Platos Soperos	Unidad	1,50	144.00
96	Bandejas	Unidad	3.00	288.00
96	Tazas de café tinto	Unidad	1,25	120.00
12	Salseros	Unidad	1,50	15.00
12	Charoles	Unidad	3,50	35.00
24	Jarras cafetalera	Unidad	5.00	25.00
24	Jarras de jugos	Unidad	5,50	110.00
24	Azucareras	Unidad	2.00	40.00
24	Saleros	Unidad	1,50	30.00
24	Pidienteros	Unidad	1,50	30.00
96	Cevicheros	Unidad	2.00	192.00
96	Tazas de café	Unidad	1,50	144.00
96	Platos Tazas de café	Unidad	1,25	120.00
96	Copas de helados	Unidad	2,50	240.00
96	Vasos Para Jugos	Unidad	1,50	144.00
96	Vasos Para Gaseosa	Unidad	1,25	120.00
96	Vasos Cerveceros	Unidad	2.00	192.00
96	Cucharas Soperas	Unidad	1.00	96.00
96	Tenedores	Unidad	1.00	96.00
96	Cuchillos	Unidad	1.00	96.00
96	Cucharitas Para café	Unidad	0,50	48.00
	<b>SUBTOTAL</b>			<b>2.949</b>



### CUBERTERÍA

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
60	Cucharas soperas.	Unidad	0,50	30.00
60	Tenedores de Mesas	Unidad	0,50	30.00
60	Cuchillos de Mesas	Unidad	0,50	30.00
60	Cucharitas.	Unidad	0,50	30.00
3	Tenazas de carne	Unidad	2.00	6.00
	<b>SUBTOTAL</b>			<b>126</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Olga Bayas

### MANTELERIA

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
24	Manteles	Unidades	10.00	120.00
24	Cubre Manteles	Unidades	5.00	60.00
50	Servilletas	Unidades	1.00	20.00
	<b>SUBTOTAL</b>			<b>200</b>
	<b>TOTAL MENAJE</b>			<b>3.275</b>

## ANEXO N° 20

### MUEBLES Y ENSERES

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Mesas	Unidad	15	30.00	450.00
2	Sillas	Unidad	50	6.00	300.00
3	Escritorios	Unidad	1	80.00	80.00
4	Archivadores	Unidad	1	80.00	80.00
	Barra	Unidad	1	120.00	120.00
	<b>TOTAL</b>				<b>1030.00</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

## ANEXO N° 21

### EQUIPO DE OFICINA

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Sumadora	Unidad	1	65.00	65.00
2	Televisión	Unidad	1	350.00	350.00
3	Mini componente	Unidad	1	80.00	80.00
4	Reloj	Unidad	2	3,50.00	7.00
5	Dispensador	Unidad	2	3,50.00	70.00
	<b>TOTAL</b>				<b>572.00</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Olga Bayas

## ANEXO N° 22

### EQUIPO DE CÓMPUTO

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Computadora	Unidad	1	960.00	960,00
	<b>TOTAL</b>				<b>960,00</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**ANEXO N° 23****ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD**

<b>No</b>	<b>CONCEPTO ESTUDIO</b>	<b>VALOR./UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Mercado	500	500
2	Técnico	250	250
3	Financiero	200	200
4	Evaluaciones	250	250
	<b>TOTAL</b>		<b>1.200</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**ANEXO N° 24****GASTOS DE ORGANIZACIÓN**

<b>No</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR /UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Permisos Legales	500	500
	<b>TOTAL</b>		<b>500</b>

**ANEXO N° 25****CAPACITACIÓN DEL PERSONAL**

<b>No</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR/UNITARIO.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
2	Cursos de Organización	300	600
	<b>TOTAL</b>		<b>600</b>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Olga Bayas

**MATERIA PRIMA ANUAL**  
**ANEXO N° 26**  
**MATERIA PRIMA DIRECTA**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>P/U</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
320	Gallinas	Unidades	12	3.840,00
24	Papas	Quintales	23	552,00
28	Arroz	Quintales	38	1.064,00
21	Arvejas	Quintales	17	357
17	Zanahorias	Quintales	9	153
18	Cebolla blanca	Atados pequeños	1,5	27
24	Cilandros	Atados pequeños	0,5	12
47	Perejiles	Atados	0,35	16,45
26	Cebolla colorada	Quintales	16	416
6	Pimientos	Quintales	9	54
2	Ajo	Quintales	25	50
18	Tomates	Cajas	15	270
7	Lechugas	Quintales	15	105
475	Carne de res	Libras	1,75	831,25
57	Plátano maduro	Racimos	3	171
98	Patos	Unidades	15	1.470,00
8	Vete rabas	Quintales	15	120
10	Motes	Quintales	60	600
98	Carne de chanco	Libras	2,5	245
59	Librillo de vaca	Libras	2	118
260	Manís	Fundas	1	260
3	Limones	Quintales	10	30
159	Tilapias	Unidades	1	159
29	Tomate de árbol	Cajas	16	464
720	Leche	Litros	0,8	576
15	Azúcar	Quintales	28	420
19	Mora	Baldes	9	171
120	Melón	Unidad	0,5	60
78	Guineos	Racimos	2,5	195
297	Gaseosas	Unidades	0,5	148,5
270	Poni malta	Unidades	0,5	135
208	Aguas	Unidades	0,4	83,2
430	Cervezas	Unidades	1	430
270	Cifrut	Unidades	0,5	135

91	Aceites	Litros	2	182
71	Sal	Fundas	0,65	46,15
22	Achotes	Litros	1.00	1
17	Cominos	Libras	0,53	17,53
27	Gas	Tanque	2,5	67,5
342 1/2	Aguas	M3	0,1	34,22
	<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>14.086,80</b>
	<b>TOTAL DIARIO</b>			<b>58,70</b>

**ANEXO N° 33**

**PLATOS TÍPICOS QUE VA OFRECER EL PARADERO TURÍSTICO**

**“MIKUNA HUASI”**

**CALDO DE GALLINA**



**SECO DE GALLINA**



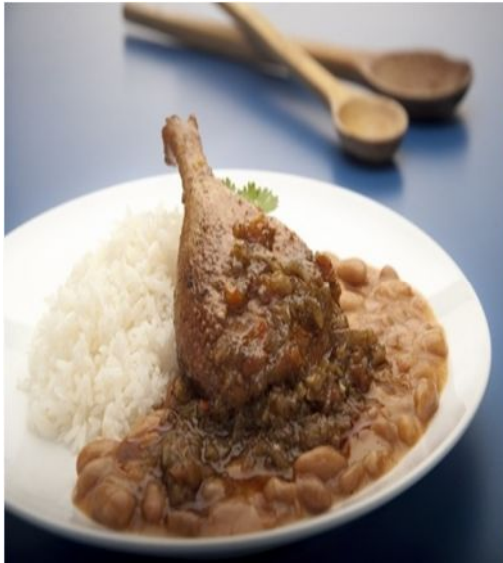
**SECO DE CARNE**



**FRITADA**



**SECO DE PATO**



**GUATITA**



**TILAPIA**



**BATIDO DE MORA Y TOMATE**



**ANEXO No 34**  
**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE COMUNICACIÓN SOCIAL Y DESARROLLO TURÍSTICO**  
**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS TURISTAS Y PASAJEROS QUE VIAJAN**  
**POR LA VÍA GUARANDA – ECHEANDÍA.**

**OBJETIVO:** Conocer las preferencias de los turistas y pasajeros para la utilización de los servicios de un paradero turístico.

**INSTRUCCIÓN:**

Se solicita al encuestado contestar las siguientes preguntas, su ayuda será de mucha importancia. Marque con una “X” en los casilleros que crea conveniente.

**1. ¿VIAJA USTED FRECUENTEMENTE POR LA VÍA GUARANDA ECHEANDÍA**

SI-----

NO-----

**2. ¿CUÁLES SON LOS MOTIVOS DE SU VIAJE?**

Negocios----- Turismo----- Fiestas----- Visita a familiares----- Otros-----

**3. ¿CON QUÉ FRECUENCIA VIAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA?**

Todos los días----- Una vez por semana----- Una vez al mes----- Una vez cada dos meses-----



**4. ¿GENERALMENTE CON CUÁNTAS PERSONAS SE DESPLAZAN EN CADA VIAJE?**

Solo----- Entre dos Personas ----- Entre tres Personas -----  
Más de cuatro Personas-----

**5. ¿EL MEDIO DE TRANSPORTE QUE UTILIZA PARA VIAJAR POR LA VÍA GUARANDA – ECHEANDÍA ES?**

Vehículo Propio----- Vehículo Contratado----- Transporte Público-----

**6. ¿CUÁNDO VIAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA, QUE ES LO QUE MÁS LE GUSTA?**

Paisajes----- Gastronomía----- Costumbres-----

**7. ¿CUANDO VIAJA POR LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA SE ALIMENTA EN ALGÚN SITIO?**

SI----- NO-----

**8. ¿CREE QUE DEBE IMPLEMENTARSE UN PARADERO TURÍSTICO EN LA VÍA GUARANDA - ECHEANDÍA, SECTOR DE ILLUVÍ?**

SI----- NO-----

**9. ¿QUÉ PLATOS CONSIDERA QUE DEBE OFERTAR EL PARADERO TURÍSTICO A IMPLEMENTARSE EN EL SECTOR DE ILLUVÍ?**

Caldo de gallina-----

Seco de gallina-----

Fritada-----

Seco de carne-----

Seco de pato-----

Guatita-----

Tilapia-----

Bebidas-----

Gaseosa-----

Poni malta-----

Aguas-----

Batidos-----

Cerveza-----

Cifrut-----

**10. ¿QUE CARACTERÍSTIAS DEBE TENER EL PARADERO TURÍSTICO A IMPLEMENTARSE EN EL SECTOR DE ILLUVÍ?**

Ambiente y decoración agradable-----

Higiene-----

Seguridad-----

Precios Cómodos-----

Variedad de Productos-----

**11. ¿SÍ SE IMPLEMENTARA UN PARADERO TURÍSTICO EN LA VÍA GUARANDA- ECHEANDÍA, SECTOR DE ILLUVÍ, USTED HARÍA USO DE SUS INSTALACIONES Y PRODUCTOS ALIMENTICIOS?**

SI-----

NO-----

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**FOTOGRAFÍAS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS SEÑORES  
TRANSPORTISTAS**



**FOTOGRAFÍAS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS SEÑORES  
PASAJEROS**



**ENCUESTA REALIZADA A TRASPORTE 10 DE NOVIEMBRE**



**ENCUESTA REALIZADA A TRANSPORTE ECHEANDÍA**

