

# HOSTAL “MARAVILLA DE LOS ANDES”

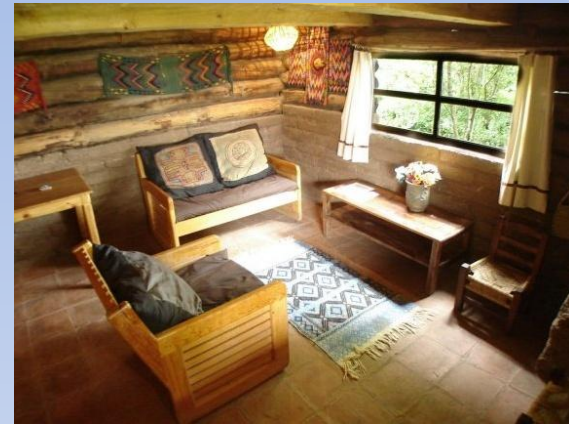
“PROYECTO DE INVERSION TURISTICA EN EL CANTON SAN  
JOSE DE CHIMBO, PROVINCIA DE “BOLIVAR”



## INTEGRANTES:

- María José Maridueña España
- María Isabel Vallejo Badillo
- Elizabeth Margarita Salinas Narea

# DEFINICION DEL TEMA



# DESCRIPCION DEL SERVICIO

El proyecto está basado en la implementación de un hostel, el cual se encontrará ubicado en la ciudad de San José de Chimbo, provincia Bolívar.

Ofreceremos a la ciudadanía un lugar que tenga un ambiente cálido y tranquilo, acompañado de paisajes andinos muy llamativos



# NATURALEZA DEL SERVICIO

❑ Ofrece un servicio de Consumo

❑ Se lo clasifica como un servicio que se adquiere por comparación.

# ESTUDIO DE MERCADO

# ANALISIS DE LA OFERTA

Nuestra oferta se debe a:

❑ Hermosos lugares de nuestro país no están explotados

❑ La mayoría de las personas se dirigen únicamente a los lugares más cercanos a su lugar de residencia



# SERVICIOS QUE OFRECE EL HOSTAL

☒ Servicio de Alojamiento

☒ Caminatas ecológicas, paseos a caballo, ciclismo, canyoning, entre otros

☒ Servicios de Spa

☒ Servicio de Restaurante

☒ Cyber



# ANALISIS DE LA INDUSTRIA

## PRINCIPALES COMPETIDORES:



- Sangay Spa Hotel
  - Madre Tierra
- Hotel Samari Spa Resort
  - Luna Runtun



# ANALISIS DE LA INDUSTRIA...

## POTENCIALES CLIENTES

✘ Residentes ecuatorianos amantes de la naturaleza y extranjeros.

✘ Principalmente turistas de clase media hasta alta

## PODER DE NEGOCIACION DE PROVEEDORES

- ✘ Hostal, bajo
- ✘ Spa, medio

## AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

- ✘ Es media alta

# ANALISIS PORTER

## PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES

- ✘ Poder de negociación bajo

## RIVALIDAD DE LA COMPETENCIA

- ✘ Es casi nula en el Cantón San José de Chimbo; y media alta a nivel Nacional.

## AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

- ✘ En la Region es media alta

# ANALISIS DE LA DEMANDA...

- ✘ Mercado objetivo: Guayaquileña de clase media hasta alta.
- ✘ El 78.8% de los encuestados estarían dispuestos a visitar el cantón San José de Chimbo
- ✘ Mercado Objetivo : 0.07% el primer año.



# ANALISIS DE LA DEMANDA...

## BASE DE DECISIÓN DE COMPRA DE LOS CLIENTES

Un buen servicio al cliente

Un hotel con buena presentación.

Habitaciones confortables y acogedoras

Precios asequibles.

Fácil y rápido acceso a la localidad.

Condiciones climáticas.

## CLASIFICACION DE LA DEMANDA:

Demanda insatisfecha

Demanda de bienes no necesarios

De acuerdo a la temporalidad.-  
Demanda cíclica o estacional

Demanda de bienes finales

## PODER ADQUISITIVO DE LOS COMRADORES:

personas de estrato social medio alto

# ANALISIS DE LOS PRECIOS

## TARIFA DE HOTELES REGISTRADOS PROVINCIA BOLIVAR

LUGAR	NOMBRE DEL HOSTAL	TELEFONO	CATEGORIA	Precio sin impuesto		Precio con imptos		INCLUYE					
				1 persona	2 personas	1 persona	2 personas	Impuestos	desayuno	T.V	TV CABLE	Agua C.	internet
Guaranda	Complejo Turístico La Colina	2980666	1	33	60	33	60	si	si	no	no	si	no
Guaranda	Hostal de las Flores	2984396	2	10	16	12	16	no	no	si	si	si	no
Guaranda	Hostal Santa Fe	2981526	3	7	14	7	14	iva	no	si	si	si	no
Guaranda	Hostería Cabañas del Socavón	2980930	1	15		15		iva	si	no	no	si	no
Guaranda	Hotel Bolívar	2980547	2	12	24	12	24	si	no	si	si	si	no
Guaranda	Hotel El Refugio	2390022	3	8	16	8	16	si	no	no	no	si	no
Guaranda	Hotel Los Espejos	2981968	2	15	20	15	20	no	no	si	si	si	no
Guaranda	Hotel Restaurante Cochabamba	2981958	2	14.64	24.4	14.64	24.4	si	si	si	si	si	no
Guaranda	Hotel Tambo Libertador Ctro de Convenciones	2980634	1	20	38	20	38	si	si	si	si	si	no
Guaranda	Balcon Cuencano	2981902	3	5.6	10.3	5.6	10.3	si	no	si	no	si	no
Guaranda	Hostal Marquez	2981306	2	10	15	10	15	no	no	si	si	si	no
Guaranda	Hostal Guaranga	2980713	3	5	10	5	10	no	no	si	si	si	no
San Miguel	Hotel Balzapamba	2391685	3	5	10	5	10	si	no	si	no	si	no
San Miguel	Hotel La Gruta	2989916	2	10	15	10	15	si	si	si	si	si	no

San Miguel	Hostal Camino Real	09579607		no esta registrado	
Guaranda	Hotel Ejecutivo	2982044	2	no contesta	
Guaranda	Hotel Ejecutivo La Bahía	2983236	2	Número equivocado	
Guaranda	Hostal Rosal	097102199	3	No pertenece el numero	
San Miguel	Hotel Dorado Inn	2770681		número incorrecto	

# ANALISIS DE LOS PRECIOS...

## COMPETENCIA A NIVEL NACIONAL

Competencia	Region del País	Precios
<i>Sangay Spa Hotel</i>	Sierra (Prov. Tungurahua)	Desde \$24 a \$56 por noche.
<i>Hotel Samari Spa Resort</i>	Sierra (Prov. Tungurahua)	Desde \$99 a \$239 por noche y servicios de spa desde \$10 a \$117
<i>Luna Run Tun</i>	Oriente (Prov. Pastaza)	Desde \$502 a \$1854 por noche, según la habitación y el servicio de spa que elija el cliente.

## ANALISIS DEL SECTOR

El sector en el cual se desarrolla nuestro proyecto esta relacionado con el turismo dentro del Ecuador.

## TENDENCIAS ECONOMICAS

- Ingreso por familia
- Inflación
- Preferencias del consumidor
- Oferta

## BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA

•Capital.- se necesita de una fuerte inversión

Aunque en la realidad no existen barreras de entrada muy fuertes, esto atrae competencia; tampoco existen barreras legales

•Para salir del mercado tampoco hay problema, ya que se puede vender

## TENDENCIAS SOCIO-ECONOMICAS

- Punto de Vista acerca del Turismo Ecuatoriano
- Status Económico



# COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO

# MARKETING ESTRATEGICO



# PRECIOS

## TARIFAS SPA

<b>Tratamientos</b>	<b>Precios</b>
Mascara de frutas	\$10
Maravilla de Flores	\$20
Masaje con aceites	\$25
Hidroterapia- Bañera	\$30
Manicure	\$4
Pedicure	\$4

## TARIFAS INTERNET

# Computad.		4
<b>Valores</b>	<b>Precio minutos</b>	
0 - 15	0.20	
16-25	0.35	
26-30	0.40	
31-45	0.60	
46-55	0.75	
56-60	0.80	

## TARIFAS RESTAURANTE

<b>Restaurante</b>		
<b>Servicio</b>	<b>Precio \$</b>	<b>Costo\$</b>
Desayunos	1,5	1,05
Piqueos	1,5	1,05
Almuerzos	2,5	1,4
Platos a la carta	4.5	3,2



## ESTRATEGIAS DE MERCADO

- Mantener el Hostal con Huéspedes durante todo el año
- ofrecer paquetes turísticos en los que se incluyan: visitas guiadas al cantón, estadía, tratamientos en el spa, comida, y actividades varias.
- Promociones específicas: un día gratis de alojamiento, masajes gratis, cena gratis, etc.

# ANALISIS FODA

## • **FORTALEZAS (I)**

- Ubicación del Hostal
- Local propio
- Personal Capacitado
- Servicios que presta el Hostal
- Infraestructura del local

## • **OPORTUNIDADES (E)**

- Apoyo y participación de la Municipalidad para proyectos de inversion turística.
- Incremento de turismo nacional
- Tendencia de la población mundial de buscar lugares de relajación.
- Construcción carretera Guaranda Balsapamba
- Falta de competencia directa

## • **DEBILIDADES (I)**

- Negocio joven
- Magnitud de la inversión
- Poca capacidad del Hostal
- Poca experiencia en el negocio de Hostal y Spa

## • **AMENAZAS (E)**

- Poco presupuesto de la Municipalidad del Cantón para promocionarlo
- Crisis económica mundial
- Prohibición del Gobierno a la elaboración de armas

# MATRIX FODA

<p><b>INTERNA</b></p> <p><b>EXTERNA</b></p>	<p><b><u>Fortalezas (F)</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Primero y único en ofrecer el servicio.</li> <li>2. Ubicación estratégica.</li> <li>3. Gran conocimiento del lugar.</li> <li>4. Servicios diferenciadores.</li> <li>5. Estructura rustica y llamativa del Local.</li> </ol>	<p><b><u>Debilidades (D)</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Negocio joven sin respaldo de marcas conocidas.</li> <li>2. Magnitud de inversión significativa.</li> <li>3. Capacidad limitada del Hostal.</li> <li>4. Poca experiencia en el negocio.</li> <li>5. Pocos servicios de Spa</li> </ol>
<p><b><u>Oportunidades (O)</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incremento del turismo nacional.</li> <li>2. Construcción carretera Guaranda-Balsa pamba.</li> <li>3. Escasa competencia directa.</li> <li>4. Tendencias a buscar lugares de relajación por parte de los turistas.</li> <li>5. Apoyo del Municipio.</li> </ol>	<p><b><u>Estrategias FO</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar el conocimiento de la región para lanzar paquetes turísticos y atraer a los visitantes.</li> <li>• Aprovechar el arreglo de las carreteras de acceso al cantón, para ofrecer servicio de transporte al hostel.</li> <li>• Promocionar la infraestructura rustica y acogedora del hostel, para atraer turistas en busca de relajación.</li> </ul>	<p><b><u>Estrategias DO</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar el respaldo del Municipio para dar a conocer el Hostal.</li> <li>• Aprovechar la escasa competencia en el sector y adquirir experiencia en el negocio sin gran presión.</li> <li>• Realizar publicidad agresiva de los servicios de Spa que se ofrecen, sobre todo a los turistas que buscan relajación.</li> </ul>
<p><b><u>Amenazas (A)</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poca promoción del cantón.</li> <li>2. Crisis económica mundial.</li> <li>3. Prohibición de elaboración de armas.</li> <li>4. Nuevos competidores.</li> <li>5. Incremento en el precio de insumos y salarios.</li> </ol>	<p><b><u>Estrategias FA</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar la ubicación del hostel para promocionar paseos en los lugares más llamativos de Chimbo.</li> <li>• Ofrecer servicios diferenciados de alta calidad para disminuir la sensibilidad de los turistas ante los precios.</li> <li>• Aprovechar el conocimiento del cantón para atraer a los turistas dándoles a conocer actividades diferentes a la elaboración de armas</li> </ul>	<p><b><u>Estrategias DA</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar campañas publicitarias exhaustivas para dar a conocer el cantón y posicionar la el nombre del hostel.</li> <li>• Mantener la estructura rustica y antigua del hostel para que este se diferencie de los nuevos competidores y disminuir la necesidad capital para reconstrucción del local.</li> </ul>

# INVESTIGACION DE MERCADO

## Definición del problema.-

- ✗ Escasez de alojamiento en la región
- ✗ Falta de explotación turística en otras regiones de la Sierra
- ✗ Stress cotidiano

## Objetivos.-

- ✗ Conocer cuál es la percepción del servicio por parte de los potenciales clientes.
- ✗ Conocer las preferencias de los potenciales clientes en cuanto a este tipo de servicios.
- ✗ Establecer la cantidad aproximada de demanda por año.
- ✗ Conocer las amenazas y la competencia del proyecto.

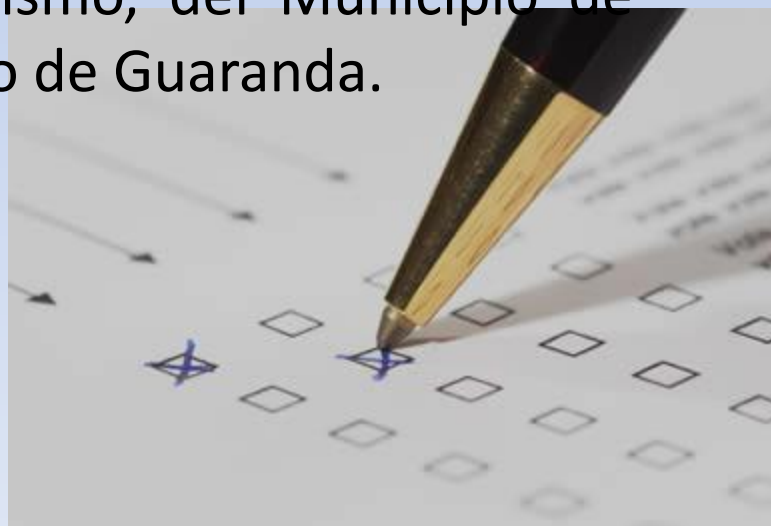
# DETERMINACIÓN DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

## ✘ Fuentes de Información Primaria

se realizó una encuesta a 400 personas tanto nacionales como extranjeras en la ciudad de Guayaquil.

## ✘ Fuentes de Información Secundaria

Página Web del Ministerio de Turismo, del Municipio de Guaranda y de la Cámara de Turismo de Guaranda.





# HIPOTESIS

- **HIPOTESIS GENERAL**

Los turistas nacionales y extranjeros buscan hospedarse en un lugar acogedor, donde estén rodeados de la naturaleza y sean atendidos como si estuvieran en sus propios hogares.

# HIPOTESIS...

- **HIPOTESIS ESPECIFICAS**

- **Ho:** El sexo de los turistas no influye en la importancia que le dan al precio del servicio.
- **Ha:** El sexo de los turistas influye en la importancia que le dan al precio del servicio.
- **Ho:** El nivel de ingresos del turista no influye en la región y el lugar que desean visitar.
- **Ha:** El nivel de ingresos del turista influye en la región y el lugar que desean visitar.
- **Ho:** EL tiempo de viaje no influye en la región que los turistas escogen para visitar.
- **Ha:** EL tiempo de viaje influye en la región que los turistas escogen para visitar.
- **Ho:** La edad de los turistas no influye en la actividad que desearían realizar en un viaje.
- **Ha:** La edad de los turistas influye en la actividad que desearían realizar en un viaje.
- **Ho:** La duración de la estadía de los turistas no está influenciada por la época del año en que viajan.
- **Ha:** La duración de la estadía de los turistas está influenciada por la época del año en que viajan

# ENCUESTAS

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Hostal en San José de Chimbo

*Esta encuesta se realiza con el objetivo de obtener información acerca de las preferencias de hospedaje de los turistas en cuanto a la calidad, precio y su disponibilidad para obtener el servicio si este se encuentra ubicado en el cantón San José de Chimbo (Prov. Bolívar). De antemano gracias por su colaboración.*

1. Por favor marque con una X en el paréntesis que corresponda a su respuesta.

•Sexo:

Masculino ( )

Femenino ( )

2. Edad:

18 - 25 años ( )

26- 35 años ( )

36 y 45 años ( )

46 y 55 años ( )

Mas de 55 años ( )

3. Nivel de Ingresos Mensuales (Si usted no trabaja, por favor señale el nivel de ingresos de la persona de quien usted depende):

Menos de \$200 ( )

Entre \$200 y \$300 ( )

Entre \$301 y \$400 ( )

Entre \$401 y \$500 ( )

Más de \$500 ( )

4. Región del País que más Visita:

Costa ( ) Sierra ( ) Amazonía ( ) Región Insular ( )

5. Por favor asigne a las siguientes variables el grado de importancia que usted crea conveniente al momento de elegir un hostal.

El 1 representa la variable de mayor importancia y el 5 representa la variable de menor importancia. No asigne el mismo grado de importancia a más de una variable.

•Ubicación \_\_\_\_\_

•Atención al cliente \_\_\_\_\_

•Calidad \_\_\_\_\_

•Presentación e Imagen \_\_\_\_\_

•Precio \_\_\_\_\_

**6. Marque con una X a los siguientes enunciados. Por favor solo elija una opción.**

•¿Cuántas horas máximo está usted dispuesto a viajar para realizar un paseo turístico?

Menos de 2 horas ( )

2 - 4 horas ( )

5- 7 horas ( )

Mas de 7 horas ( )

**7. ¿En qué meses del año usted más viaja?**

Enero - Marzo ( )

Abril - Junio ( )

Julio - Septiembre ( )

Octubre - Diciembre ( )

**8. ¿Qué duración tienen generalmente sus viajes turísticos?**

Menos de 5 días ( )

Entre 6 y 10 días ( )

Entre 11 y 15 días ( )

Entre 16 y 20 días ( )

Entre 21 y 30 días ( )

Más de 30 días ( )

**9. ¿Qué actividad le gustaría realizar en un viaje? Por favor elija una de las siguientes.**

•Paseo en caballo 2h por los alrededores del lugar visitado, con guía turístico. ( )

•Visitas a Iglesias y Museos de la localidad, duración de 4 horas. ( )

•Caminatas a cascadas, con guía turístico, duración de 4 horas. ( )

•Bicicleta de montaña, duración de 4 horas, con guía turístico ( )

**10. ¿Ha visitado usted alguna vez el Cantón San José de Chimbo (Prov. Bolívar)?**

SI ( ) NO ( )

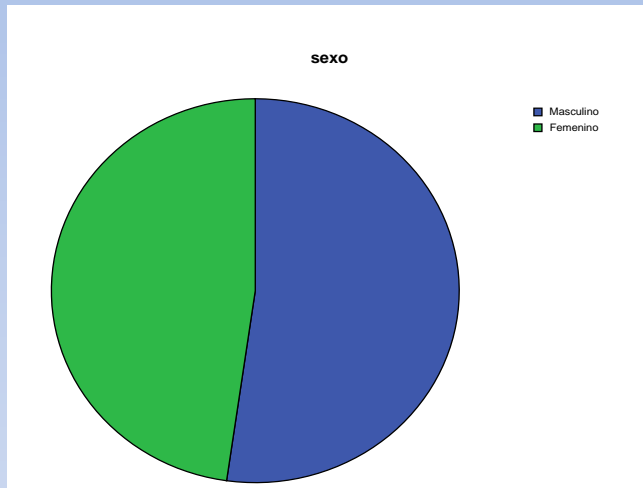
**11. ¿Estaría dispuesto a hacerlo por primera vez o a volver a visitarlo?**

SI ( ) NO ( )

**!!!Gracias por su colaboración!!!**

# ANALISIS DE LAS ENCUESTAS

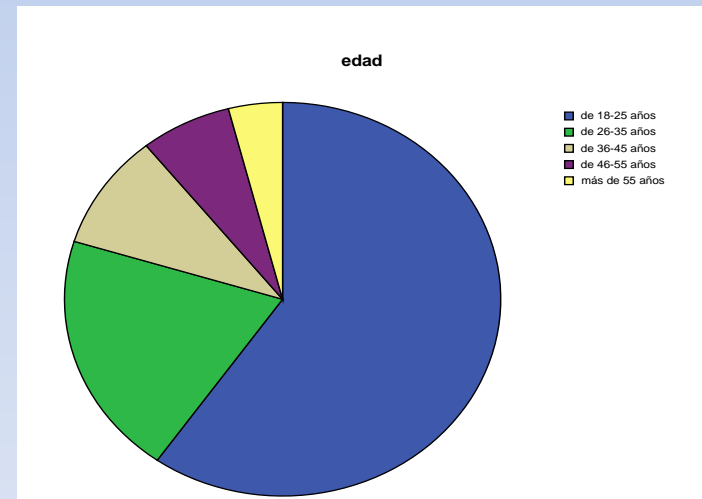
## VARIABLE 1: SEXO



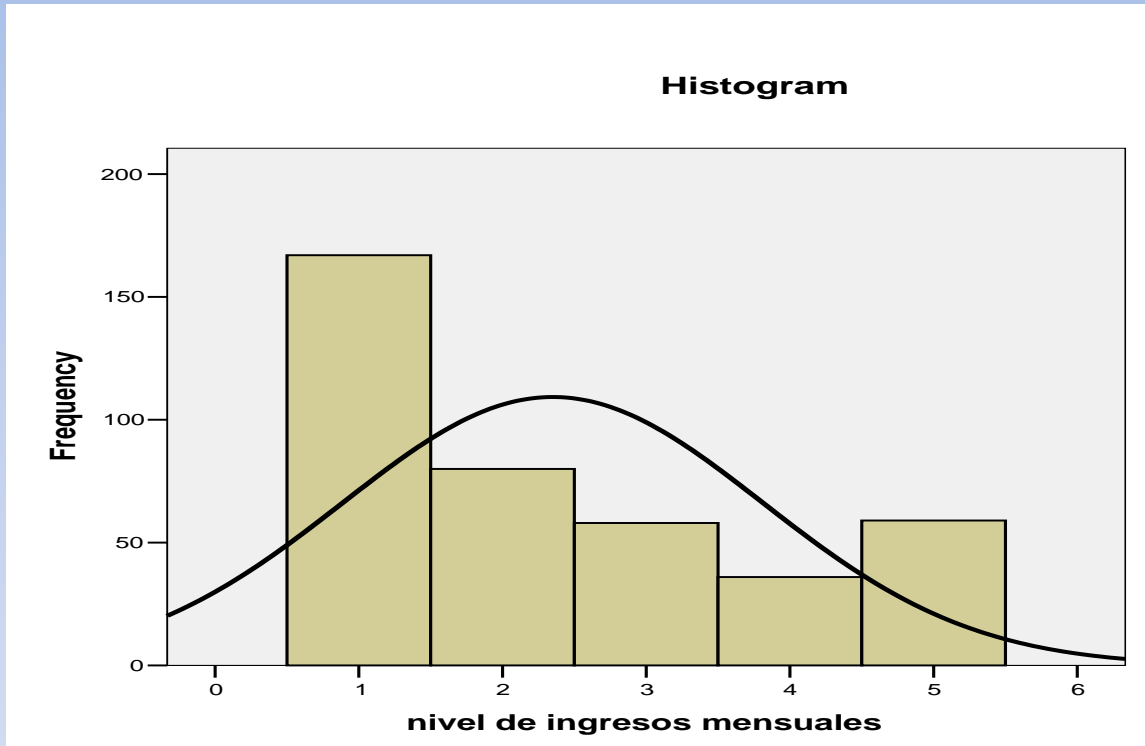
209 Hombres 52.3%  
191 mujeres 47.8%.

## VARIABLE 2: EDAD

18-25 años 59.8%  
26-35 años 20%  
36-45 años 9.5%  
46-55 años 6.8%  
55 en adelante 4%



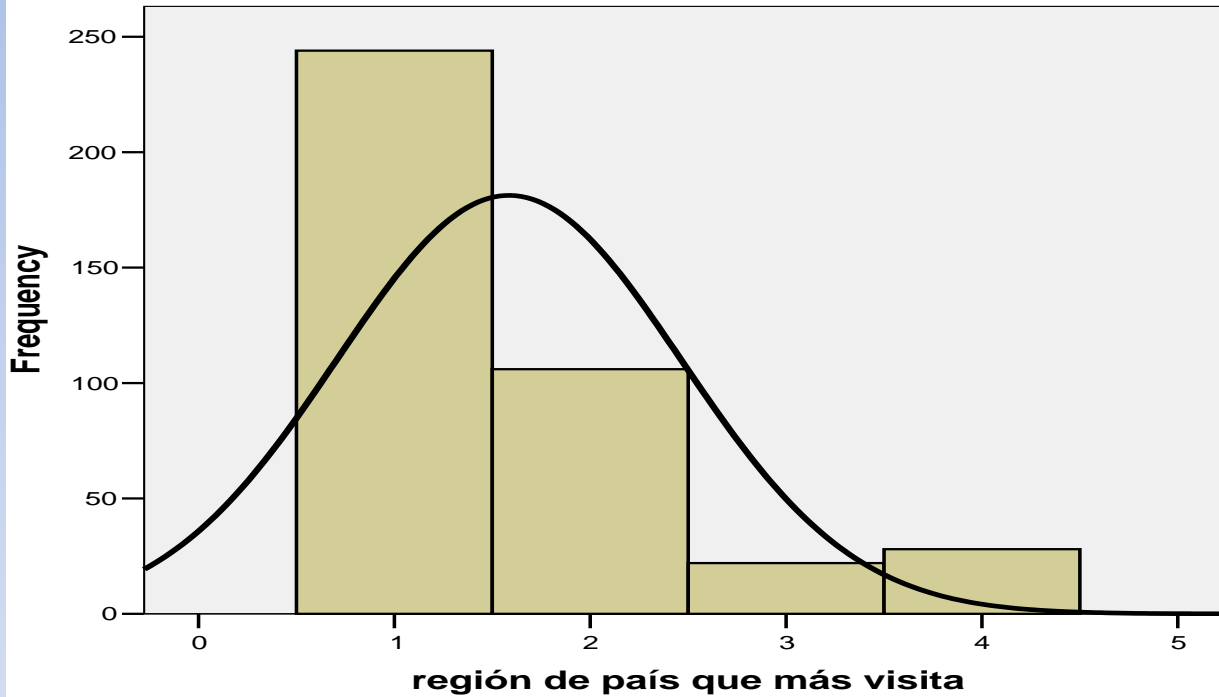
### VARIABLE 3: NIVEL DE INGRESOS MENSUALES



Menos de \$200	41.8%
Entre \$200 y \$300	20%
Entre \$301 y \$400	14.5%
Entre \$401 y \$500	9%
Más de \$500	14.8%

## VARIABLE 4: REGION DEL PAIS QUE MAS VISITA

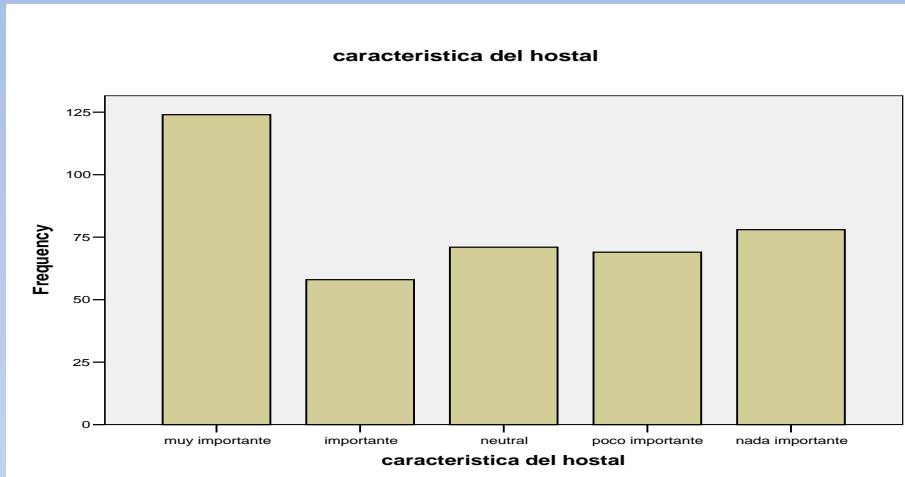
**Histogram**



<b>Costa</b>	<b>61%</b>
<b>Sierra</b>	<b>26.5%</b>
<b>Amazonía</b>	<b>5.5%</b>
<b>Región Insular</b>	<b>7%</b>

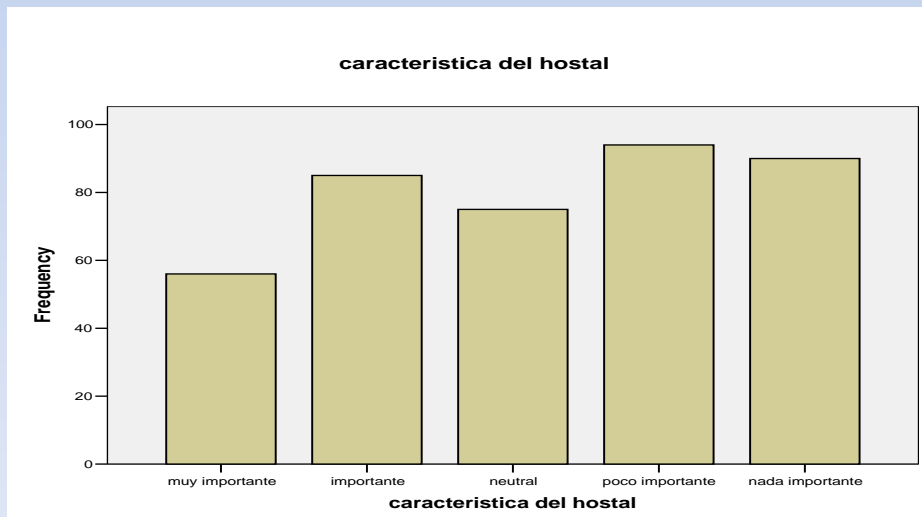
## VARIABLE 5: CARACTERISTICAS DEL HOSTAL

Ubicación:



1 Muy importante	31%
2 Importante	14.5%
3 Neutral	17.8%
4 Poco importante	17.3%
5 Nada importante	19.5%

Atención al cliente:

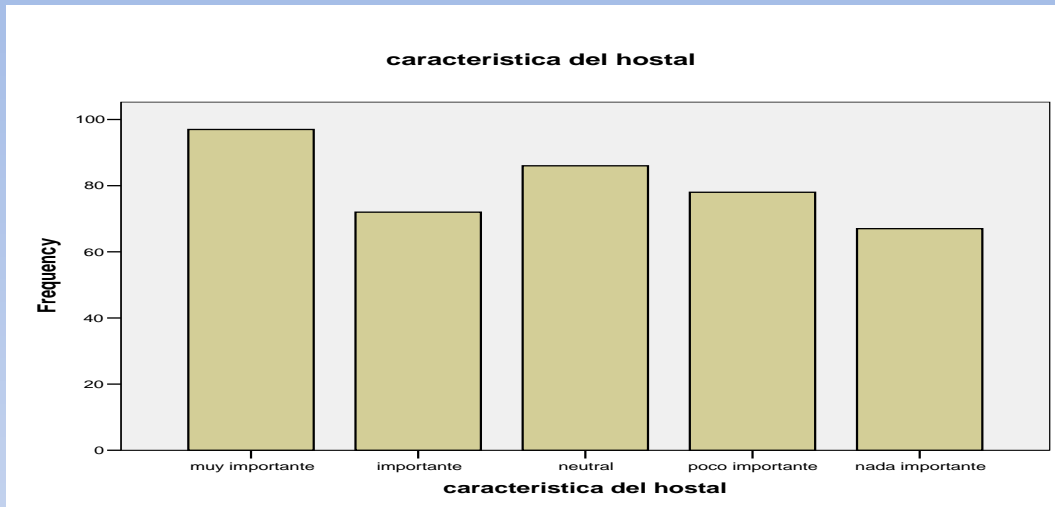


1 Muy importante	14%
2 Importante	21.3%
3 Neutral	18.8%
4 Poco importante	23.5%
5 Nada importante	22.5%



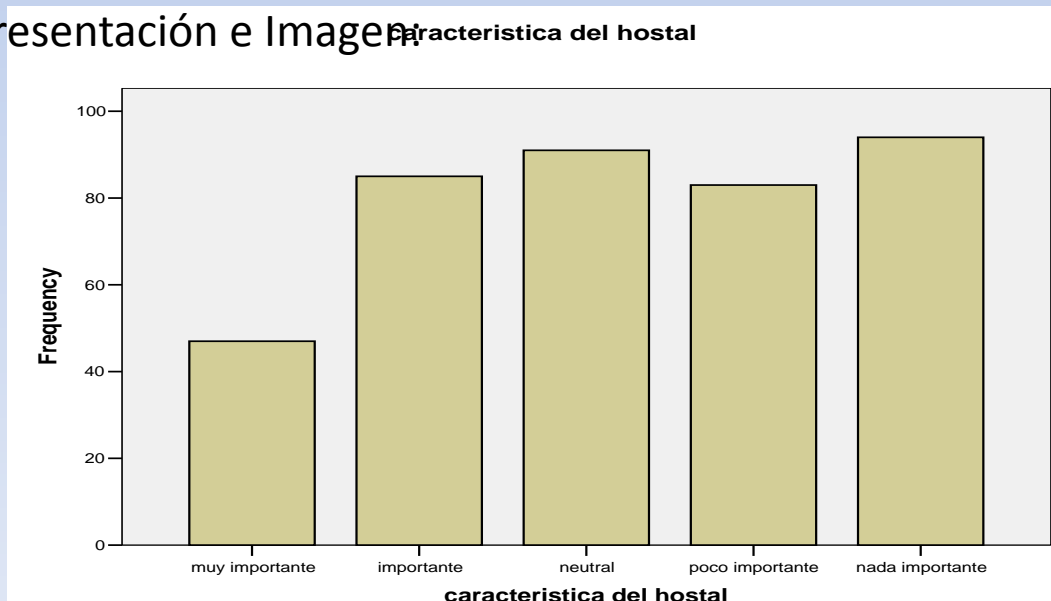
## VARIABLE 5: CARACTERISTICAS DEL HOSTAL

Calidad:



1 Muy importante	24.3%
2 Importante	17.8%
3 Neutral	21.5%
4 Poco importante	19.5%
5 Nada importante	16.8%

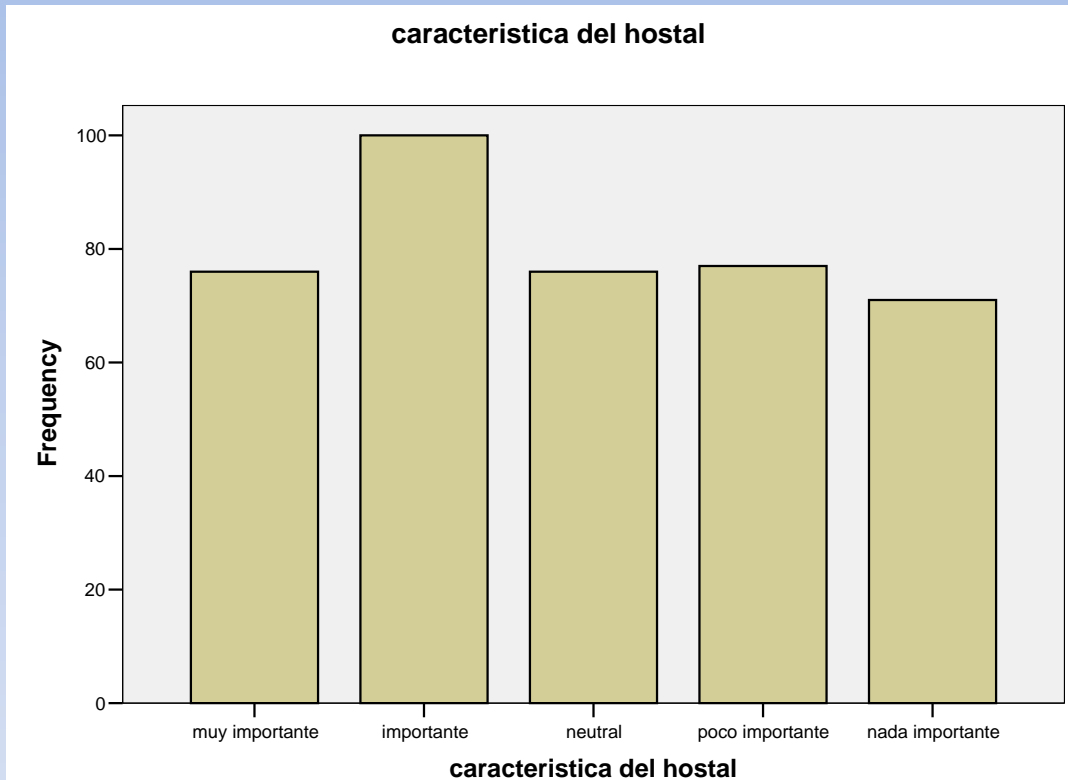
Presentación e Imagen:



1 Muy importante	11.8%
2 Importante	21.3%
3 Neutral	22.8%
4 Poco importante	20.8%
5 Nada importante	23.5%

## VARIABLE 5: CARACTERISTICAS DEL HOSTAL

Precio:



1	Muy importante	19%
2	Importante	25%
3	Neutral	19%
4	Poco importante	19.3%
5	Nada importante	17.8%

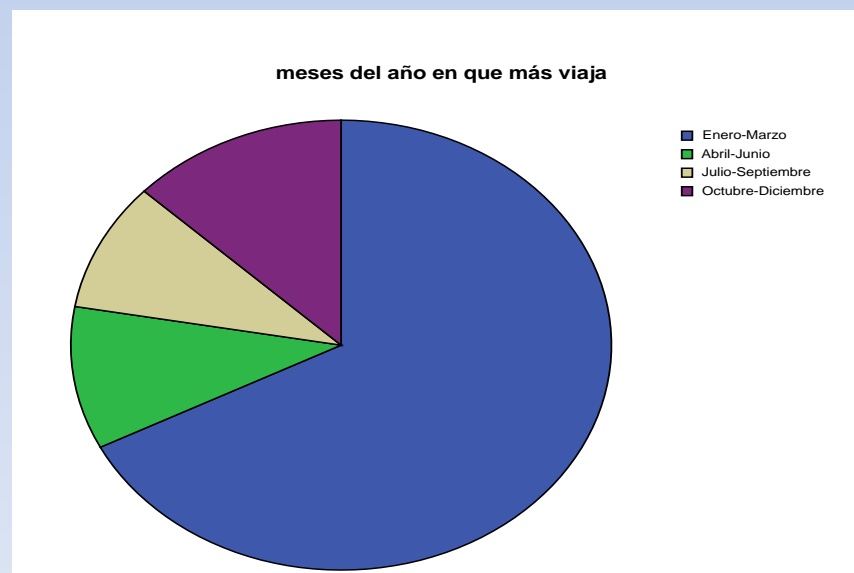
## VARIABLE 6: HORAS QUE ESTA DISPUESTO A VIAJAR



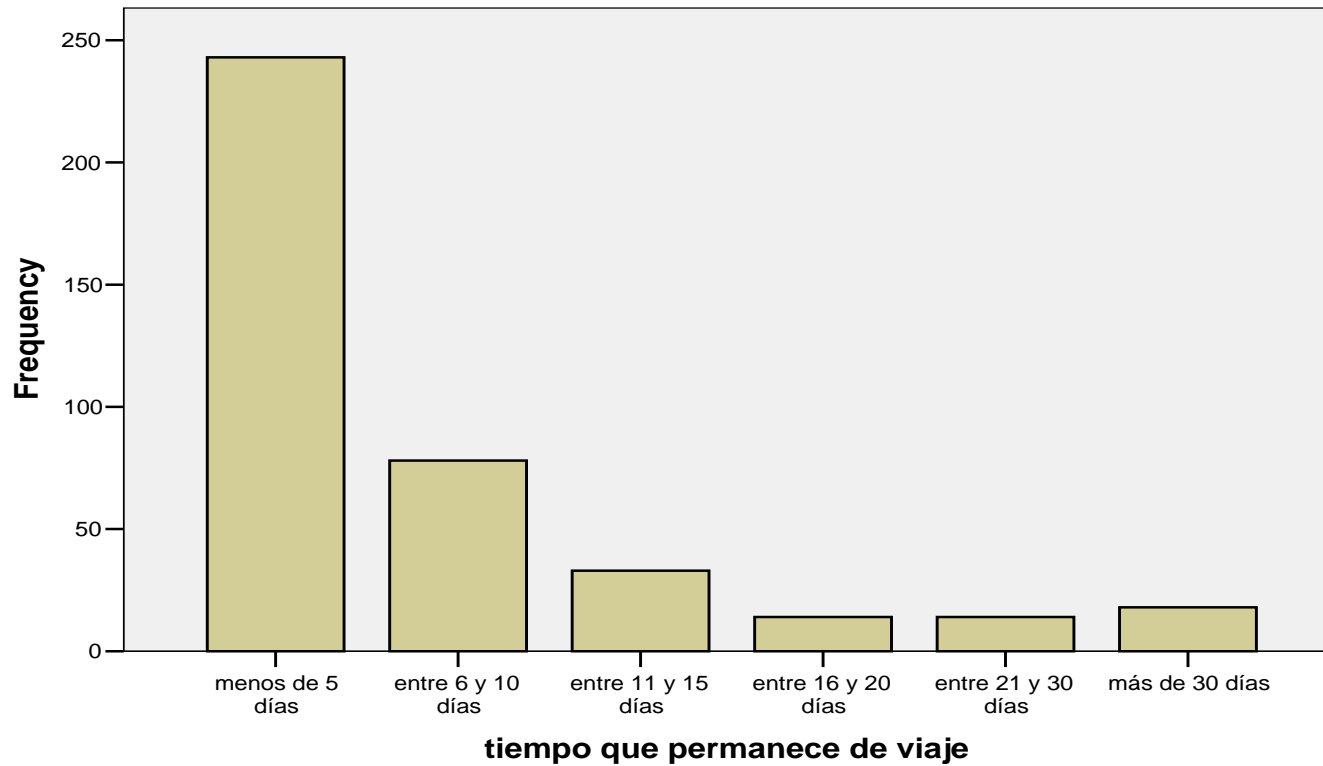
Menos de 2h	30%
De 2-4h	29%
De 5-7h	26.5%
Más de 7h	14.5%

## VARIABLE 7: MESES DEL AÑO EN QUE MAS VIAJA

Ene-Mar	67.5%
Abr-Jun	10.3%
Jul-Sep	9.3%
Oct-Dic	13%



## VARIABLE 8: TIEMPO QUE PERMANECE DE VIAJE



Menos de 5 días	60.8%
Entre 6 y 10 días	19.5%
Entre 11 y 15 días	8.3%
Entre 16 y 20 días	3.5%
Entre 21 y 30 días	3.5%
Más de 30 días	4.5%

## VARIABLE 9: ACTIVIDADES QUE LE GUSTARIA REALIZAR



Paseo a caballo por 2 h

23%

Visitas a iglesias y museos

11%

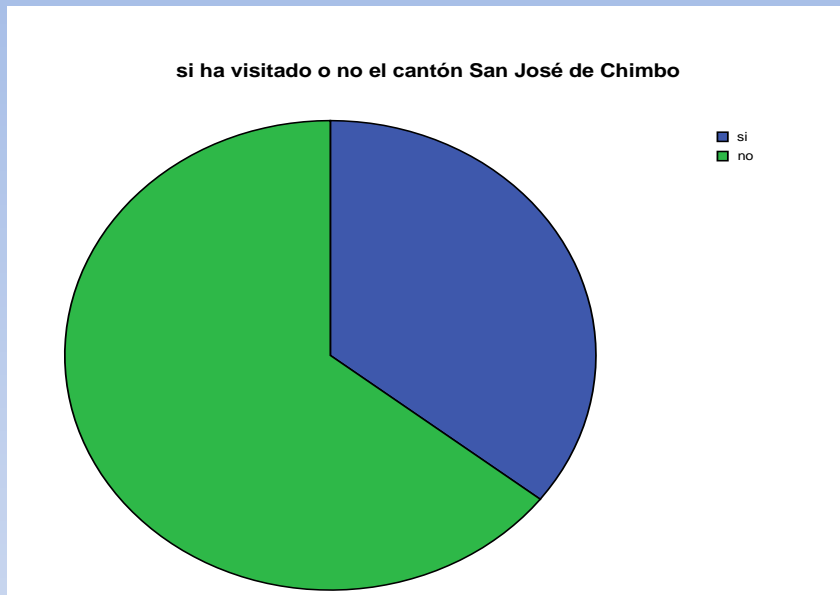
Caminadas a cascadas

42.8%

Bicicleta de montaña

23.3%

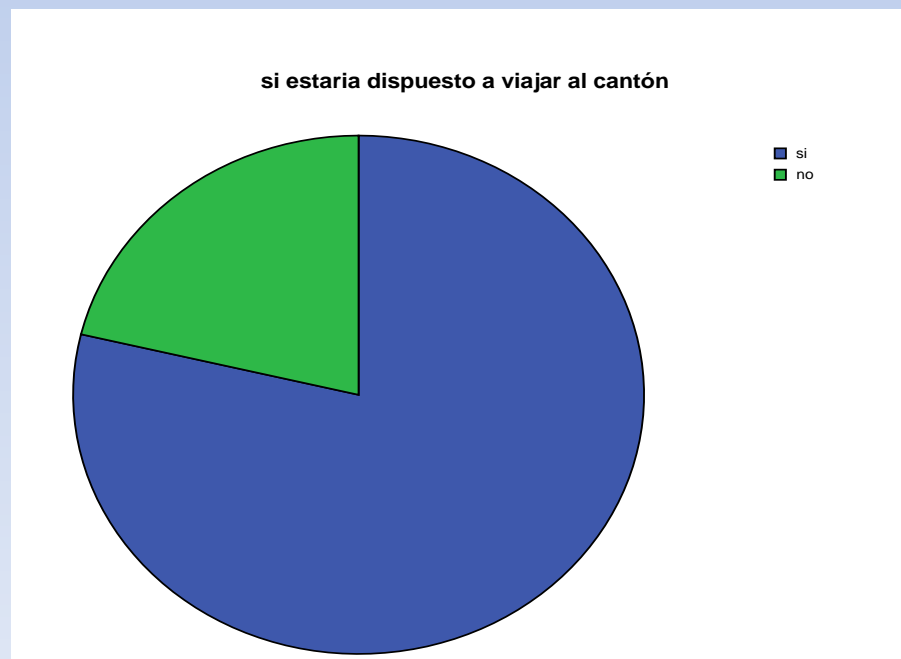
**VARIABLE 10: SI HA VISITADO O NO EL CANTON  
SAN JOSE DE CHIMBO**



Si	35.5%
No	64.5%

**VARIABLE 11: SI ESTARIA DISPUESTO VIAJAR  
AL CANTON**

Si	78.8%
No	21.2%



# COMPROBACION DE HIPOTESIS

## 1ra Hipótesis

**Ho:** El sexo de los turistas no influye en la importancia que le dan al precio del servicio.

**Ha:** El sexo de los turistas influye en la importancia que le dan al precio del servicio.

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
característica del hostel	Equal variances assumed	,208	,648	1,980	398	,048	,273	,138	,002	,544
	Equal variances not assumed			1,981	395,657	,048	,273	,138	,002	,544

**SE FALLA EN RECHAZAR LA HIPOTESIS NULA**

## 2da Hipótesis

**H<sub>0</sub>:** El nivel de ingresos del turista no influye en la región y el lugar que desean visitar.

**H<sub>a</sub>:** El nivel de ingresos del turista influye en la región y el lugar que desean visitar.

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	51,739(a)	12	,000
Likelihood Ratio	48,090	12	,000
Linear-by-Linear Association	32,821	1	,000
N of Valid Cases	400		

**SE RECHAZA LA HIPOTESIS NULA Y SE ACEPTA LA ALTERNATIVA**



### 3ra Hipótesis

**Ho:** EL tiempo de viaje no influye en la región que los turistas escogen para visitar.

**Ha:** EL tiempo de viaje influye en la región que los turistas escogen para visitar.

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	12,597 <sup>a</sup>	9	<b>,182</b>
Likelihood Ratio	12,930	9	,166
Linear-by-Linear Association	,161	1	,689
N of Valid Cases	400		

a. 2 cells (12,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,19.

**SE FALLA EN RECHAZAR LA HIPOTESIS NULA**

	Value	Asymp. Std. Error <sup>a</sup>	Approx. T <sup>b</sup>	Approx. Sig.
Nominal by Nominal Contingency Coefficient	<b>,175</b>			,182
Interval by Interval Pearson's R	,020	,052	,400	,689 <sup>c</sup>
Ordinal by Ordinal Spearman Correlation	,019	,051	,388	,699 <sup>c</sup>
N of Valid Cases	400			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

## 4ta Hipótesis

**Ho:** La edad de los turistas no influye en la actividad que desearían realizar en un viaje.

**Ha:** La edad de los turistas influye en la actividad que desearían realizar en un viaje.

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	17,713 <sup>a</sup>	12	,125
Likelihood Ratio	16,514	12	,169
Linear-by-Linear Association	1,808	1	,179
N of Valid Cases	400		

a. 5 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.76.

**SE FALLA EN RECHAZAR LA HIPOTESIS NULA**

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error <sup>a</sup>	Approx. T <sup>b</sup>	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	,206			,125
Interval by Interval	Pearson's R	-,067	,052	-1,346	,179 <sup>c</sup>
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,060	,050	-1,208	,228 <sup>c</sup>
N of Valid Cases		400			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

## 5ta Hipótesis

- Ho:** La duración de la estadía de los turistas no esta influenciada por la época del año en que viajan.
- Ha:** La duración de la estadía de los turistas esta influenciada por la época del año en que viajan.

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	88,242 <sup>a</sup>	15	,000
Likelihood Ratio	79,191	15	,000
Linear-by-Linear Association	32,804	1	,000
N of Valid Cases	400		

a. 12 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,30.

**SE RECHAZA LA HIPOTESIS NULA Y SE ACEPTA LA ALTERNATIVA**

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error <sup>a</sup>	Approx. T <sup>b</sup>	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	,425			,000
Interval by Interval	Pearson's R	,287	,047	5,971	,000 <sup>c</sup>
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,349	,047	7,425	,000 <sup>c</sup>
N of Valid Cases		400			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

# CONCLUSIONES

- El 78.8% de los encuestados están dispuestos a visitar el cantón San José de Chimbo.
- Un 42.8% de los encuestados les gustaría realizar caminatas por las cascadas que existen en la región.
- Un 31% de los encuestados piensa que la ubicación de los hostales es muy importante.
- Un 24% por ciento de los mismos considera que una buena calidad es indispensable.
- Un 19% se preocupan más por el precio del hospedaje.
- Finalmente nos dimos cuenta de un dato muy importante en cuanto al nivel de ingresos de nuestros encuestados

# RECOMENDACIONES

- Dar un servicio de excelente calidad,
- Se debería incluir un paquete turístico donde se realicen caminatas a las cascadas que se encuentran en la región
- Se debería realizar fuertes campañas promocionando el hostel y dando a conocer sobre todo el cantón

# ESTUDIO TÉCNICO

# ANTECEDENTES DEL ESTUDIO TECNICO

- ❖ Hostal con capacidad para 18 personas.
- ❖ La construcción del hostal será de **madera y tapial**, lo que le dará un aspecto rustico.



# BALANCE DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS

#	Ítem	Valor Unit. \$	Valor Total
12	Teléfonos	25	275
5	Camas	180	900
3	Literas	150	450
7	Veladores	30	210
7	Lámparas	18	126
7	Duchas de Agua Caliente	30	210
7	Computadoras	500	3500
2	Impresoras	100	200
8	Televisores	150	1200
7	Mesas	30	210
1	Juego de Sala	200	200
1	Cocina	250	250
1	Congelador	250	250
26	Sillas	20	500
9	Escritorios	90	720
1	Tina Hidromasajes	2500	2500
1	Camilla Masajes	220	220
1	Juego Manicure	270	200
1	Silla Reclinable	200	200
	<b>Total</b>		<b>\$12.321,00</b>



## **BALANCE DEL PERSONAL TECNICO**

Total del personal necesario en el Hostal: 9 personas con un total mensual de \$2226 y un costo anual de \$26712 por sueldos y salarios. (Gastos Administrativos)

## **SUELDOS Y SALARIOS**

El sueldo mínimo será el establecido por la ley, que equivale a \$218 mensuales mas aporte patronal y 13er sueldo.

## **SERVICIOS BASICOS**

Promedio Mensual:

Agua \$71.93, Luz \$119.66,  
Teléfono \$65, tv por cable \$47.93,  
Internet \$95

# CONSUMO POR PERSONA DIA

Consumo de los Huéspedes y Personal del Hostal						
Prom. consumo diario x persona		# de personas por día 18*60%	Total Consumo diario	Costo diario	Costo diario total	Costo mensual
Agua <sup>3</sup>	2.1 m <sup>3</sup>	11 (huéspedes)	22.68 m <sup>3</sup>	\$0.045 x m <sup>3</sup>	\$ 1.0206	\$30.62
	3.4 m <sup>3</sup>	9 (empleados)	30.6 m <sup>3</sup>		\$ 1.377	\$41.31
Energía Eléctrica	2.2 kw	11 (huéspedes)	23.76 kw	\$0.08 kw/h	\$1.9008	\$57.02
	2.9 kw	9 (empleados)	26.1 kw		\$2.008	\$62.64

# BALANCE DE OBRAS FISICAS

Balance De Obras Físicas				
Rubro	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Remodelación de la casa	m <sup>2</sup>	325	\$140	\$45500
Construcción cuarto de spa	m <sup>2</sup>	28	\$210	\$5880

## OBRA CIVIL

Costo de la reconstrucción \$140 por metro cuadrado según el colegio de Ingenieros Civiles de Bolívar.

## PERMISO PARA LA CONSTRUCCION

Costo de permisos: aproximadamente \$1000 por la obra.

## PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

Permiso a la Municipalidad \$300 incluido en la inversión inicial.

# DETERMINACION DEL TAMANO

## TAMANO DEL HOSTAL

Tamaño de la casa: 325 m<sup>2</sup> el cual cuenta con 6 habitaciones; construcción de cuarto adicional para el Spa con un tamaño de 28 m<sup>2</sup>

## CAPACIDAD DE DISEÑO Y MAXIMA

Capacidad máxima del Hostal: 18 personas. 3 habitaciones capacidad 2 personas; 2 habitaciones capacidad 3 personas; 1 habitación familiar capacidad 6 personas; spa cuenta con tina de hidromasajes, mesa de masajes.

## INSUMOS

Insumos para la preparación de los alimentos y limpieza: Mercados y despensas del cantón.

Insumos para el Spa: Diferentes establecimientos a nivel nacional de calidad.

# ESTUDIO DE LOCALIZACION



# TERRENO

Casa de propiedad de la Sra. Ma. Badillo, accionista mayoritaria, tamaño de 362m<sup>2</sup>

**VIDA ÚTIL DEL PROYECTO:** Se estimará en 10 años

## CONCLUSION DEL ESTUDIO TECNICO

- ❖ Inversión inicial abarca: Remodelación, Ing. Civil, insumos, equipos y muebles de personal administrativo.
- ❖ Ya existe la ubicación del Hostal
- ❖ Personal capacitado

# ESTUDIO ORGANIZACIONAL

## ANTECEDENTES

- Organigrama
- Funciones del Personal

## MISION

Brindar a sus clientes un servicio de hospedaje y relajación de excelente calidad, a través de su personal altamente capacitado y Ofrecerles a sus clientes internos un ambiente laboral acogedor y motivador.

## VISION

Ser reconocido como el mejor hostel de relajación de la provincia de Bolívar.



# FACTORES ORGANIZACIONALES

Nuestro equipo de trabajo estará formado por 9 personas, que se detallan en el siguiente cuadro:

<b>CARGO</b>	<b># DE PERSONAS</b>
Gerente General	1
Recepcionista	2
Cocinero	1
Meseros	2
Asistente de Cosmetología	1
Guardia de seguridad	1
Auxiliar de Limpieza	1
<b>TOTALES</b>	<b>9</b>

# DESCRIPCION DEL EQUIPO DE TRABAJO

## GERENTE GENERAL

- Representante legal
- Maneja las operaciones
- Responsable de los recursos financieros

## RECEPCIONISTA

- Atiende conmutador
- Toma reservaciones
- Realiza cargos al huésped

## MESERO

- Toma orden
- Da sugerencias del Menú al huésped

## ASIST. DE COSMETOLOGIA

- Atiende el Spa
- Presta servicio de masajes

## AUXILIAR DE LIMPIEZA

- Realiza la limpieza de las habitaciones
- Hace encargos del huésped

# DESCRIPCION DEL EQUIPO DE TRABAJO...

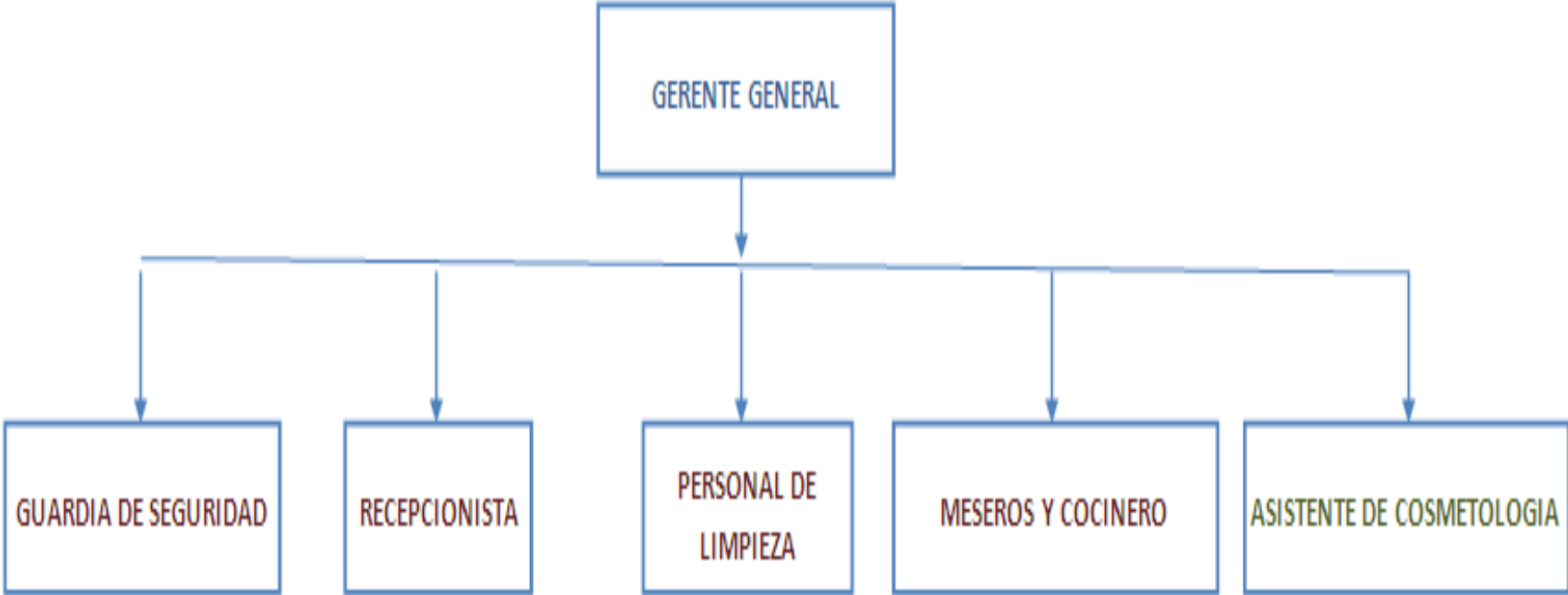
## GUARDIA DE SEGURIDAD

- Vigila el Hostal
- Alto grado de servicio

## COCINERO

- Prepara Menú del  
Restaurante
- Conoce la comida nacional e  
internacional

# ORGANIGRAMA



# GASTOS MENSUALES POR PAGO AL PERSONAL

CARGO	NUMERO DE PERSONAS	COSTO POR EMPLEADO	BENEFICIOS DE LEY	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Gerente General	1	\$ 450,00	\$ 129,75	\$ 579,75	\$ 6957,00
Recepcionista	2	\$ 218,00	\$ 62,86	\$ 561,72	\$ 6740,64
Cocinero	1	\$ 250,00	\$ 72,08	\$ 322,08	\$ 3864,96
Meseros	2	\$ 218,00	\$ 62,86	\$ 561,72	\$ 6740,64
Asistente de Cosmetología	1	\$ 218,00	\$ 62,86	\$ 280,86	\$ 3370,32
Guardia de Seguridad	1	\$ 218,00	\$ 62,86	\$ 280,86	\$ 3370,32
Auxiliar de Limpieza	1	\$ 218,00	\$ 62,86	\$ 280,86	\$ 3370,32
<b>TOTALES</b>	9	\$ 1.790,00	\$ 516,13	\$ 2.867,85	\$ 34414,20

# INVERSIONES DE LA ORGANIZACION

#	Item	Valor Unit. \$	Valor Total
5	Teléfonos	25	125
3	Computadoras	500	1500
2	Impresoras	200	400
5	Sillas	20	100
5	Escritorios	90	450
	Total		<b>\$2.575,00</b>

# ESTUDIO FINANCIERO

# ESTIMACION DE COSTOS

Entre sus elementos básicos:

- Costos fijos.- sueldos, servicios básicos, internet, etc.
- Costos variables.- tienen una estrecha relación con el volumen de turistas que lleguen al hostal.

Para que exista una mayor aproximación del volumen de los turistas que se vayan a tener se calculará el Punto de Equilibrio



# COSTOS VARIABLES

Costos Variables			
Item	Costo Promedio Pers/día	Valor Mensual (60% cap.)	Valor Anual
Jabón	0,40	129,60	1.555,20
Shampo Pequeño	0,15	48,60	583,20
Pasta Pequeña	0,65	210,60	2.527,20
<b>Total Costo Variable de Hostal:</b>	<b>1,20</b>	<b>388,80</b>	<b>4.665,60</b>
<b>Costos por insumos de restaurante:</b>			
Desayunos	1,05	340,20	4.082,40
Almuerzo	1,50	486,00	5.832,00
Piqueos	1,05	340,20	4.082,40
<b>Total Costos Variables de Restaurante:</b>	<b>3,60</b>	<b>1.166,40</b>	<b>13.996,80</b>
<b>Costo por Insumos de Spa:</b>			
Servicios de Spa (Masajes y Mascarilla)	3,83	1.239,30	14.871,60
<b>Total costos variables Spa</b>	<b>3,83</b>	<b>1.239,30</b>	<b>14.871,60</b>
<b>Total Costos Variables</b>	<b>\$ 8,63</b>	<b>\$ 2.794,50</b>	<b>\$ 33.534,00</b>

## COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS		
Ítem	Costo Mensual	Costo Anual
Agua	71,93	863,16
Luz	119,66	1435,92
Teléfono	65	780
TV Cable	47,93	575,16
Internet	95	1140
Gastos de Publicidad	1989	23868
Gastos Administrativos	2.868	34414,2
<b>TOTAL</b>	<b>\$5.256,37</b>	<b>\$63.076,44</b>

# Análisis Costo-Volumen-Utilidad

$$Q = \frac{CF}{P - CV}$$

$$Q = \frac{6307644}{(29.3 - 8.63)}$$

Q= 3052 personas

# INVERSIONES DEL PROYECTO

INVERSION INICIAL	Valor \$
Valor de la Casa y Terreno	44000
Muebles y Equipos	12321
Remodelación y Reconstrucción	51380
Permisos de construcción	1000
Permisos de Funcionamiento	300
<b>Total</b>	<b>\$109.001,00</b>

# CAPITAL DE TRABAJO

## Método del Déficit Acumulado máximo

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
<b>Ingresos Mensuales</b>		9492,552	9492,552	9492,552	9492,552	9492,552	9492,552
<b>Egresos Mensuales</b>	\$8.030,87	\$8.030,87	\$8.030,87	\$8.030,87	\$8.030,87	\$8.030,87	\$8.030,87
<b>Saldo Mensual</b>	-\$8.030,87	\$1.461,68	1461,682	1461,682	1461,682	1461,682	1461,682
<b>Saldo Acumulado</b>	-\$8.030,87	-6569,188	-5107,506	-3645,824	-2184,142	-722,46	739,222

# INGRESOS DEL PROYECTO

## INGRESOS POR HOSPEDAJE:

<b>Hospedaje</b>	
<b>Habitaciones</b>	<b>Precio \$</b>
<b>Dobles</b>	<b>15</b>
<b>Triples</b>	<b>20</b>
<b>Familiar</b>	<b>40</b>

**Promedio de ocupación del Hostal es del 60% diariamente**

# INGRESOS POR SPA:

<b>Tratamientos</b>	<b>Precios</b>
Mascara de frutas	\$10
Maravilla de Flores	\$20
Masaje con aceites	\$25
Hidroterapia- Bañera	\$30
Manicure	\$4
Pedicure	\$4



## INGRESOS POR RESTAURANTE:

<b>Restaurante</b>		
<b>Servicio</b>	<b>Precio \$</b>	<b>Costo\$</b>
Desayunos	1,5	1,05
Piqueos	1,5	1,05
Almuerzos	2,5	1,4
Platos a la carta	4.5	3,2

## INGRESOS POR INTERNET:

INGRESO POR INTERNET	
# Computad.	4
Valores	Precio minutos
0 - 15	0.20
16-25	0.35
26-30	0.40
31-45	0.60
46-55	0.75
56-60	0.80

## INGRESOS TOTALES A PERCIBIRSE:

<b>Servicios</b>	<b>Promedio por Persona/dia</b>
Precio Hostal	7
Precio Spa	17,5
Precio Restaurante	4
Precio Internet	0,80
<b>Total Precio Promedio Pers/dia</b>	<b>\$29,30</b>
<b><i>Ingresos Diarios (60% Cap.Ocupada)</i></b>	<b>\$316,42</b>
<b><i>Ingresos Mensuales</i></b>	<b>\$9.492,55</b>
<b><i>Ingresos Anuales</i></b>	<b>\$113.910,62</b>

# VALOR DE DESECHO

## Valor de Desecho Contable:

#	Activo	Valor Total	Vida Util	% de Deprec.	Deprec. Anual	Años Depreciándose	Deprec. Acum	Valor en Libros
5	Camas	900	10	10%	90	10	900	0
3	Literas	450	10	10%	45	10	450	0
7	Veladores	210	10	10%	21	10	210	0
7	Lamparas	126	10	10%	12,6	10	126	0
7	Computadoras	3500	3	33.33%	1166,55	3	3500	0
2	Impresoras	200	3	33.33%	66,66	3	200	0
8	Televisores	1200	10	10%	120	10	1200	0
7	Mesas	210	10	10%	21	10	210	0
1	Cocina	250	10	10%	25	10	250	0
1	Congelador	250	10	10%	25	10	250	0
26	Sillas	520	10	10%	52	10	500	0
9	Escritorios	810	10	10%	81	10	810	0
1	Tina Hidromasajes	2500	10	10%	250	10	2500	0
1	Camilla	220	10	10%	22	10	220	0
1	Silla Reclinable	200	10	10%	20	10	200	0
<b>Depreciacion Anual</b>					<b>\$2.017,81</b>	<b>Valor de Desecho</b>		<b>\$0</b>

# TASA DE DESCUENTO

## DATOS PARA EL COSTO DE CAPITAL PROPIO:

- $R_f=5.195\%$
- Riesgo País= 35.34%
- $B=$  Es el indicador que muestra la sensibilidad de las acciones de una compañía, el cual es de 0.71,
- $r_m=$  el cual es la tasa de rentabilidad del mercado, en el sector hotelero equivale a un 15.4%, según fuentes del BCE.
- $R_e=$  Costo de capital propio

## DESARROLLO DE LA FORMULA:

$$R_e = (r_f + B (r_m - r_f)) + \text{riesgo país}$$

$$R_e = (0.05195 + 0.71 (0.154 - 0.05195)) + 0.3534$$

$$R_e = 0.1244 + 0.3534 = 0.4778 = 47.78\%$$

# FLUJO DE CAJA

Sistema de Financiamiento: 40% fondos propios, 60% préstamo bancario con interés del 11%.

Amortización de la deuda a plazo de 5 años. Inversión Inicial \$109001

## TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO

Periodo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0	0	0	0	65001
1	17587	7150	10437	54564
2	17587	6002	11585	42978
3	17587	4728	12860	30119
4	17587	3313	14274	15844
5	17587	1743	15844	0

# VALOR ACTUAL NETO

Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Ingresos:</b>		<b>113911</b>	<b>113911</b>	<b>113911</b>	<b>113911</b>	<b>113911</b>	<b>113910,62</b>	<b>113910,624</b>	<b>113911</b>	<b>113911</b>	<b>113911</b>
Costos Directos		-2.794,50	-2794,5	-2794,5	-2794,5	-2794,5	-2794,5	-2794,5	-2794,5	-2794,5	-2794,5
Gastos Administrativos		-40872	-40872	-40872	-40872	-40872	-40872	-40872	-40872	-40872	-40872
Agua		-863,16	-863,16	-863,16	-863,16	-863,16	-863,16	-863,16	-863,16	-863,16	-863,16
Luz		-1435,92	-1435,92	-1435,92	-1435,92	-1435,92	-1435,92	-1435,92	-1435,92	-1435,92	-1435,92
Teléfono		-780	-780	-780	-780	-780	-780	-780	-780	-780	-780
TV Cable		-575,16	-575,16	-575,16	-575,16	-575,16	-575,16	-575,16	-575,16	-575,16	-575,16
Internet		-1140	-1140	-1140	-1140	-1140	-1140	-1140	-1140	-1140	-1140
Gastos de Publicidad		-23868	-23868	-23868	-23868	-23868	-23868	-23868	-23868	-23868	-23868
Depreciación		-2017,81	-2017,81	-2017,81	-2017,81	-2017,81	-2017,81	-2017,81	-2017,81	-2017,81	-2017,81
Gastos Financieros		-7150	-6002	-4728	-3313	-1743					
Utilidad Por Venta de Computadora											17
Utilidad antes de Impuestos		32414	33562	34836	36251	37821	39564	39564	39564	39564	39564
Impuestos (25%)		-8103,49	-8390,51	-8709,11	-9062,75	-9455,3	-9891,0185	-9891,0185	-9891,02	-9891,02	-9891,02
Utilidad Neta		24310	25171,5	26127,3	27188,3	28365,9	29673,056	29673,0555	29673,1	29673,1	29673,1
Depreciación		1714,81	1714,81	1714,81	1714,81	1714,81	1714,81	1714,81	1714,81	1714,81	1714,81
Inversión	-109001										
Préstamo	65001										
Amortización		-10437	-11585	-12860	-14274	-15844					
Capital de Trabajo	-8050,87										8050,87
Valor de Desecho											0
Flujo de Efectivo	-52050,87	15588	15301	14982,4	14628,8	14236	31387,866	31387,8655	31387,9	31387,9	39438,7
<b>VAN (12,44%)</b>	<b>\$66.296,16</b>						TIR	<b>33,38%</b>			

## PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PAYBACK)

Periodo	Saldo de Inversión Inicial	Flujo de Caja	Rentabilidad Exigida	Recuperacion de Inversion
1	52031	15768,05	6472,64	9295,41
2	42735,46	15481,03	5316,29	10164,74
3	32570,72	15162,432	4051,80	11110,63
4	21460,09	14808,7899	2669,63	12139,16
5	9320,93	14416	1159,52	13256,72
6	-3935,79	31568	-489,61	32057,48



## RIESGO E INCERTIDUMBRE

Según este análisis, se concluye que el valor actual del flujo de caja estaría con un 68.27% de posibilidades, en el intervalo de \$21337 y \$87547, con un 95.45% de confianza, el intervalo estará entre -\$11768 y \$120653.

Escenario (k)	Probabilidad P(k)	VANs de los escenarios	Factor $\{k \cdot P(k)\}$	Desviación	Desviación Cuadrada	Producto
Expansión	15%	113.710,54	17056,58	59.267,98	3512692870,7	526903930,6
Normal	45%	66296,16	29833,27	11853,60	140507714,8	63228471,67
Recesión	40%	18.881,78	7552,71	-35.560,79	1264569433	505827773,4
		rep=	54442,56		4917770019,0	1095960176

# CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO

**✘ Proyecto realmente rentable**

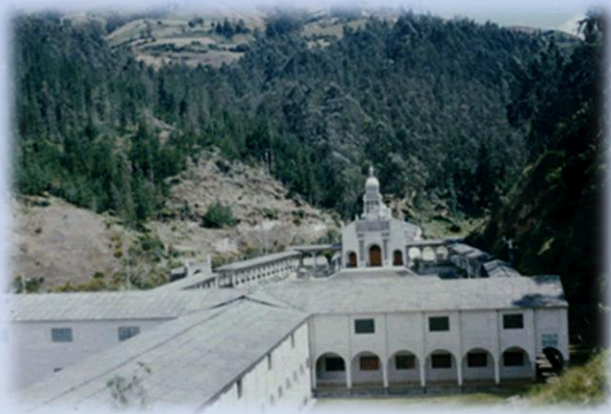
**✘ VAN positivo = ganancias considerablemente aceptables**

**✘ Periodo de Recuperación confirma que se recuperaría la inversión entre el 5to y 6to año**

# CONCLUSIONES



# RECOMENDACIONES



GRACIAS!

