



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Facultad de Ingeniería Marítima, Ciencias Biológicas,
Oceánicas y Recursos Naturales

Licenciatura en turismo

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y
FUNCIONAMIENTO DE UN HOTEL TEMÁTICO EN LA
PARROQUIA ANCONCITO”**

PROYECTO INTEGRADOR

**Previa a la obtención del título de:
LICENCIADO EN TURISMO**

Presentada por:

Viviana Elizabeth Franco Pico
Diana Carolina Zambrano Conforme

Guayaquil – Ecuador

2015



AE 125946



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Facultad de Ingeniería Marítima, Ciencias Biológicas,
Oceánicas y Recursos Naturales

Licenciatura en turismo

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y
FUNCIONAMIENTO DE UN HOTEL TEMÁTICO EN LA
PARROQUIA ANCONCITO”**

PROYECTO INTEGRADOR

**Previa a la obtención del título de:
LICENCIADO EN TURISMO**

Presentada por:

Viviana Elizabeth Franco Pico
Diana Carolina Zambrano Conforme

Guayaquil – Ecuador

2015

Agradecimiento

A Dios, por dame sabiduría para desarrollar este proyecto.

A mis padres y hermanas, por brindarme su apoyo y cuidar de mi hijo mientras desarrollaba la tesis.

A la MSc Cinthy Veintimilla, por guiarnos durante el desarrollo de nuestro proyecto.

A la persona que aceptó ser mi compañera Diana Zambrano.

Viviana Franco

Agradecimiento

A Dios.

A mis padres

A mi compañera Viviana Franco por arriesgarse a estar conmigo en este proyecto y a mi novio Miguel Orden por su tiempo y ayuda.

Diana Zambrano

Dedicatoria

A Dios.

A mis padres, Ana Pico y Freddy Franco por haberme apoyado a lo largo de mi vida estudiantil.

A mis hermanos por su apoyo y ayudarme en cada paso que di.

A mi hijo porque es mi fuente de inspiración quien me motiva a diario a luchar para seguir adelante.

Viviana Franco

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios.

A mis padres, Néstor Zambrano y Dollys
Conforme.

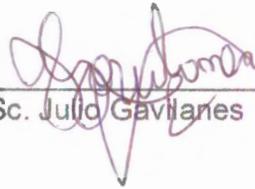
A mis sobrinos, Luis Ángel y Romina
Rodríguez.

Esto es por ustedes.

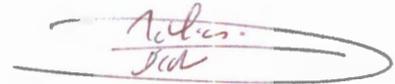
Los quiero.

Diana Zambrano

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



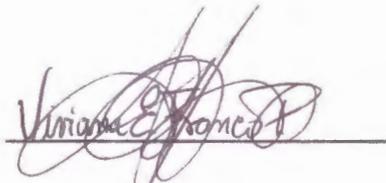
MSc. Julio Gavilanes



M.LL Mathias Pecot

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de este proyecto, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a nuestra institución la Escuela Superior Politécnica del Litoral".

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Viviana Franco Pico", written over a horizontal line.

Viviana Franco Pico

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Diana Zambrano", written over a horizontal line.

Diana Zambrano

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1.....	4
ANTECEDENTES.....	4
1.1. Antecedentes técnicos.....	4
1.2. Información general del proyecto	4
1.2.1. Nombre del proyecto o negocio.....	4
1.2.2. Logotipo y slogan.....	4
1.2.3. Misión visión y objetivos.....	5
1.2.4. Especificar el sector de actividad/ subsector/ rama.....	6
CAPÍTULO 2.....	4
ESTUDIO DE MERCADO	4
Análisis de la demanda.....	4
0.1.1. Metodología	4
0.1.2. Población y muestra	4
0.1.3. Resultados	8
2.2. Análisis de la oferta sustitutiva y complementaria.....	20
2.2.1. Oferta sustitutiva	20
2.2.2. Oferta complementaria.....	20
2.3. Análisis de la competencia	20
2.3.1. Competidores actuales y potenciales	20
2.3.2. Características físicas.....	21
Características físicas.....	21



LACTUR - BIBLIOTECA

Datos generales de operación.....	21
Formas de comercialización	21
2.3.3. Comparación con la competencia	22
2.3.4. Ventajas competitivas	22
2.4. Datos generales de operación	22
2.4.1. Estrategia promoción y precio	22
2.4.2. Cobertura cuantitativa del mercado (oferta vs. Demanda)	22
2.4.3. Identificación de actores claves	24
2.4.4. Análisis FODA	25
2.4.5. Estrategia de promoción y comercialización	26
CAPÍTULO III	8
ESTUDIO TÉCNICO	8
3.1. Ubicación (aspectos positivos y negativos)	8
3.2. Descripción del producto	31
3.3. Programa arquitectónico y equipamiento	40
PROGRAMA ARQUITECTÓNICO	40
3.4. Procesos	52
3.5. Mapa de procesos	52
3.4.2. Flujograma	53
3.6. Organigrama funcional	55
3.5.1. Organigrama	55
3.5.2. Inventario de puestos de trabajo	56
3.5.3. Descripción de funciones y perfiles	56
CAPÍTULO IV	63
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	63
4.1. Presupuesto de inversiones	63
4.2. Pronóstico de ingresos	69
4.3. Pronóstico de costos operacionales	72
4.3.1 proyección de costos fijos y variables	72
El pronóstico de costos operacionales se realiza tomando en cuenta los costos fijos y costos variables.....	72
4.3.2 detalle gastos de personal	72

4.2. Pronóstico de ingresos.....	69
4.3. Pronóstico de costos operacionales.....	72
4.3.1 proyección de costos fijos y variables.....	72
4.3.2 detalle gastos de personal.....	72
4.4. Análisis de la posición financiera esperada.....	73
4.1.1. Estado de pérdidas y ganancias.....	73
4.1.2. Flujo de caja.....	75
4.1.3. Punto de equilibrio.....	77
CAPÍTULO V	78
EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD	78
5.1. Factibilidad financiera.....	78
5.1.1. Tír.....	78
5.1.2. Van.....	79
5.2. Consideraciones socioculturales.....	79
5.3. Consideraciones ambientales.....	80
5.4. Consideraciones legales.....	80
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	84
ANEXOS.....	85
BIBLIOGRAFÍA.....	103
BIBLIOGRAFÍA WEB	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Logotipo	4
Figura 2: ¿Lugar de Residencia?.....	9
Figura 3: Sexo	10
Figura 4: Edad	11
Figura 5: ¿Ha visitado alguna vez la parroquia Anconcito?	12
Figura 6: ¿Estaría interesado en hospedarse en un hotel temático en un acantilado en Anconcito?	13
Figura 7: ¿Cuántos días estaría dispuesto a hospedarse?.....	14
Figura 8: ¿Normalmente que prefiere encontrar en un lugar donde se hospeda? ...	15
Figura 9: ¿Qué servicios adicionales desearía encontrar en el hotel?	16
Figura 10: ¿Qué tipo de decoración preferiría?	17
Figura 11: ¿Cuánto suele gastar en alojamiento por noche?	18
Figura 12: Ubicación del Terreno 1	29
Figura 13: Ubicación del Terreno 2	30
Figura 14: Foto del Terreno	30
Figura 15: Tipos de Montaje para Salones.....	39
Figura 16: Diseño - Planta Baja	41
Figura 17: Diseño - Primer Piso	42
Figura 18: Diseño - Segundo Piso	43
Figura 19: Diseño - Tercer Piso	44
Figura 20: Diseño - Cuarto Piso.....	45
Figura 21: Diseño - Quinto Piso	46
Figura 22: Diseño - Sexto Piso.....	47
Figura 23: Vista Panorámica	48
Figura 24: Diseño Completo	49
Figura 25: Mapa de Procesos	52
Figura 26: Flujograma.....	53
Figura 27: Flujograma.....	54
Figura 28: Organigrama Funcional	55
Figura 29: Flujo de Caja.....	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla I: Características Físicas de la Hostería "The Ocean Hideaway"	21
Tabla II: Descripción del Producto - Cafetería.....	31
Tabla III: Descripción del Producto - Restaurante	32
Tabla IV: Descripción del Producto - Bares	33
Tabla V: Descripción del Producto - Habitaciones Matrimoniales	34
Tabla VI: Descripción del Producto - Habitaciones Sencillas.....	35
Tabla VII: Descripción del Producto - Habitaciones Dobles	36
Tabla VIII: Descripción del Producto - Habitaciones Triples.....	37
Tabla IX: Descripción del Producto - Habitación Suite.....	38
Tabla X: Descripción del Producto - Salones de Eventos.....	39
Tabla XI: Costeo de Obra.....	50
Tabla XII: Calendario de Inversión	51
Tabla XIII: Inversión - Adecuación de Habitaciones	65
Tabla XIV: Inversión - Adecuación de Departamento Administrativo.....	66
Tabla XV: Inversión - Adecuación de Lobby Recepción y Reserva	66
Tabla XVI: Inversión - Adecuación de Restaurante y Cafetería.....	67
Tabla XVII: Inversión - Adecuación de Bares	67
Tabla XVIII: Inversión - Adecuación de Lavandería.....	68
Tabla XIX: Inversión - Menaje.....	68
Tabla XX: Pronóstico de Ocupación Mensual	70
Tabla XXI: Pronóstico de Ingresos.....	71
Tabla XXII: Estado de Pérdidas y Ganancias.....	74
Tabla XXIII: Flujo de Caja.....	76

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A: Formato de Encuestas	86
Anexo B: Entrevista	88
Anexo C: Amortización del Préstamo	90
Anexo D: Cotización - Dulce Sueños	95
Anexo E: Cotización - Artefacta	96
Anexo F: Cotización MultiOficinas	97
Anexo G: Cotización - Zona de Muebles Cuenca	98
Anexo H: Cotización - La Ganga	99
Anexo I: Cotización - La Ganga II	100
Anexo J: Cotización - NoviCompu	101
Anexo K: Cotización - NoviCompu	102

INTRODUCCIÓN

Con la intención de conocer la demanda actual de Anconcito y proponer un estudio de factibilidad para la implementación de un hotel temático 4 estrellas en la parroquia Anconcito, para aprovechar los recursos turísticos actuales de este lugar privilegiado, es importante realizar una correcta metodología de investigación la cual nos permita reunir la información y datos relevantes para el proyecto.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología de la investigación que se utilizará en el proyecto es la metodología cuantitativa ya que se obtendrán datos cuantificables a través de las encuestas y la metodología cualitativa ya que se obtendrán datos no cuantificables por medio de entrevistas.

TIPOS DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se empleará en el proyecto es de tipo descriptiva, la cual nos ayudará a conocer de forma más detallada el perfil de la demanda potencial por medio de encuestas y de la situación socioeconómica actual de Anconcito a través de entrevistas.

OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

- Conocer las preferencias de la demanda potencial.
- Conocer los precios actuales del mercado de servicios hoteleros.
- Conocer la competencia actual y sus ventajas.
- Conocer la situación socioeconómica de Anconcito

FUENTES DE LOS DATOS

Las fuentes de los datos que se utilizaran son primarias y secundarias. Los datos primarios son aquellos que se generarán durante la investigación del proyecto tales como:

- Entrevista al Jefe de la comuna "Anconcito"
- Entrevista a la Bióloga Susan Schlesinger dueña de la hostería "The Ocean Hideaway"

Los datos secundarios es la información que se encuentran en datos ya existentes tales como:

- Tesis de temas similares de años anteriores

RECOLECCIÓN DE DATOS

La recolección de datos la obtendremos a través de encuestas realizadas en Salinas y entrevista al jefe de junta parroquial de Anconcito.

ELABORACIÓN DEL REPORTE DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se realizará un reporte con los resultados del proyecto investigado, el cual permitirá presentar la información más detallada que ayude con la toma de decisiones con respecto a la propuesta, ya que se hará énfasis en los datos que determine si el mercado justifica el desarrollo del hotel, así como los aspectos financieros para mantener el negocio y si este tiene viabilidad.

FUENTES PARA DETERMINAR EL PERFIL DE LA DEMANDA POTENCIAL

Para obtener el perfil de la demanda potencial se realizarán encuestas en Salinas. Se puede concluir que el perfil de la demanda potencial la obtendremos de fuentes primarias.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES

1.1. Antecedentes técnicos

Este proyecto surge como una oportunidad de aprovechar los recursos turísticos presentes en Anconcito, este es un destino ubicado en la Península de Santa Elena a 16,2 km de Salinas, que cuenta con características tales como: Las playas "Anconcito" y "Las Conchas", las iglesias "San Miguel de Arcángel" "Capilla de la Virgen de Monserrate" y "San Timoteo", con un clima de 25 grados centígrados, con aguas de temperaturas cálidas, sus principales sectores productivos son la pesca y la acuicultura, seguida del sector artesanal y el turismo gastronómico. Anconcito tiene una historia de más de 70 años.

1.2. Información general del proyecto

1.2.1. Nombre del proyecto o negocio

- Hotel Anconcito

1.2.2. Logotipo y slogan

LOGOTIPO:

Figura 1: Logotipo



Elaborado por: Diseñador Gráfico Joel Villalva

Slogan:

"Libera tu mente, descansa tu cuerpo"

1.2.3. Misión visión y objetivos

MISIÓN

Brindar a nuestros huéspedes y visitantes una experiencia inolvidable, descanso y aventura en un ambiente cálido y acogedor con la más alta eficiencia de nuestros servicios, con instalaciones modernas para la satisfacción de nuestros huéspedes.

VISIÓN

Contribuir con el turismo en la zona costera del Ecuador y ser reconocidos en la primera década como los mejores en servicios hoteleros en el perfil costero del país.

OBJETIVO GENERAL

Hotel temático Anconcito tiene como objetivo principal brindarle un Eficiente servicio y hacer su permanencia una placentera estadía en nuestro Hotel.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Hotel temático Anconcito empresa de servicio hotelero, desea poner a disposición del público sus instalaciones, y, hacer de su estancia con nosotros una de las mejores experiencias fijadas en las mentes de nuestros huéspedes, siendo diferenciados de la competencia por nuestro excelente servicio, demostrando responsabilidad, limpieza, respeto y calidez de nuestro personal.

- Hotel temático Anconcito brinda servicio de hospedaje, restauración y eventos a precios moderados y de primera calidad. Nuestro Hotel desea convertirse en el sitio preferido de la población local y aledaña para el consumo de este tipo de servicio
- Ofrecer tranquilidad y el descanso para todas las personas que se hospeden en nuestro hotel, innovando y capacitando a sus colaboradores constantemente para una mejor atención al cliente y así mismo ponernos al día en las exigencias de nuestros huéspedes.

1.2.4. Especificar el sector de actividad/ subsector/ rama

A continuación se detalla el sector, el subsector, y la rama de la actividad a la que nos vamos a dedicar

Sector de la actividad: Servicio

Subsector: Turismo

Rama: Alojamiento.

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

Análisis de la demanda

0.1.1. Metodología

De acuerdo como se detalló en antecedentes a continuación se procede al desarrollo de la metodología para el estudio de mercado para lo que se necesita tener primero la población y la muestra.

0.1.2. Población y muestra

Con el objetivo de conocer si el proyecto es factible y cuál es el perfil de demanda potencial, hemos realizados encuestas a los habitantes y turistas del Cantón Salinas, los días 06 y 07 Junio del 2015 de manera aleatoria, para calcular el tamaño de la muestra y hemos considerado los siguientes datos:

Fórmula - Muestra

- Población:
- 95% Confianza
- 0.05 Error
- $Z = 1,96$
- $N = 11.822$

$$N = \frac{Z^2 \cdot P(1-P) \cdot N}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot P(1-P)}$$

$$N = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (1-0.5) \cdot 11.822}{(11.822-1) \cdot (0.05)^2 + (1.96)^2 \cdot (0.5)(1-0.5)}$$

$$N = \frac{11.353}{29.5525 + 0.9604}$$

$$N = \frac{11.353}{30.5129}$$

$$N = 372 \text{ encuestas}$$

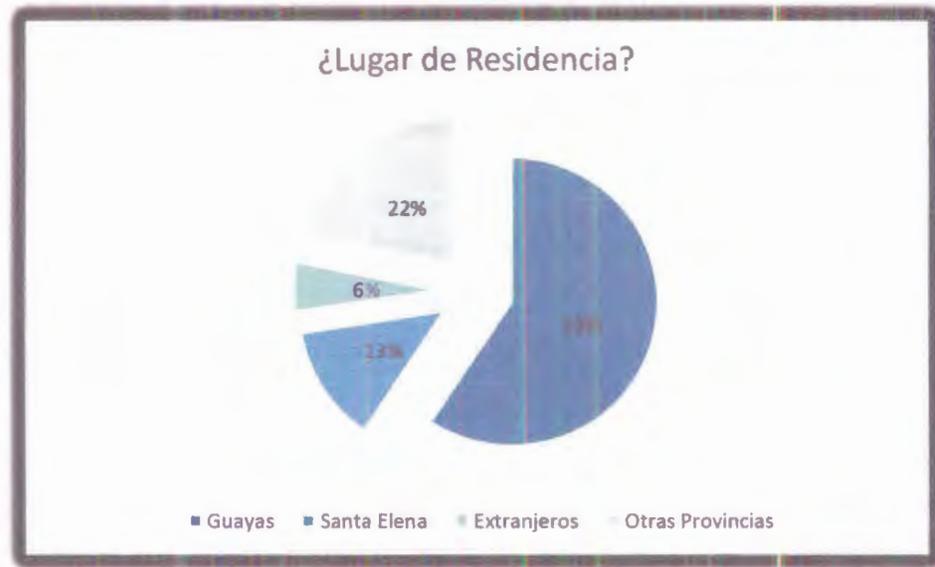
0.1.3. Resultados

Para obtener los resultados de las 372 encuestas, nos desplazamos en el cantón Salinas de la provincia de Santa Elena debido a la poca afluencia de turistas en la parroquia Anconcito.

A continuación se detalla los resultados de las encuestas:

1. ¿Lugar de Residencia? _____

Figura 2: ¿Lugar de Residencia?

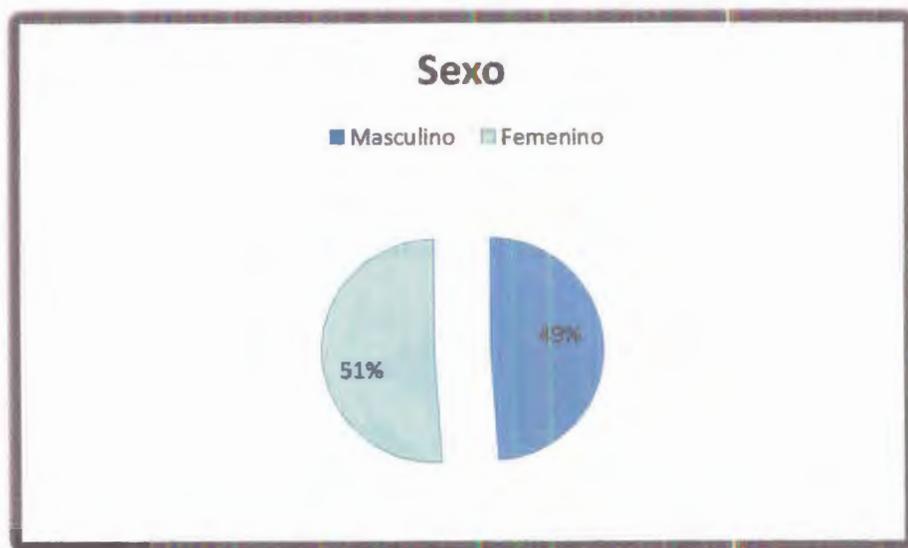


Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis: En la encuesta realizada en el cantón Salinas da como resultado que el 59% de turistas son de la provincia del Guayas, el 22% de la provincia de Santa Elena, el 13% de otras provincias y un porcentaje mínimo de 6% son extranjeros.

2. Sexo:

- Masculino
- Femenino

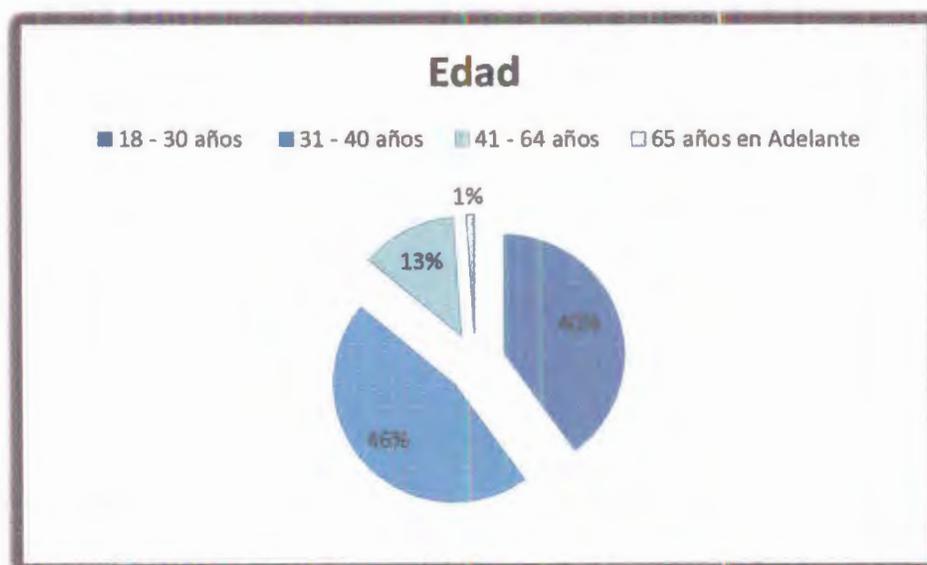
Figura 3: Sexo

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis. Los resultados de la pregunta 2 de las encuestas dice que no hay mucha diferencia entre hombres y mujeres, el cual el mayor de los porcentajes es para los hombres con un 51% y para las mujeres con el 49%.

3. Edad:

- 18 – 30 años
- 31 – 40 años
- 41 – 64 años
- Más de 65 años (Especifique): _____

Figura 4: Edad

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

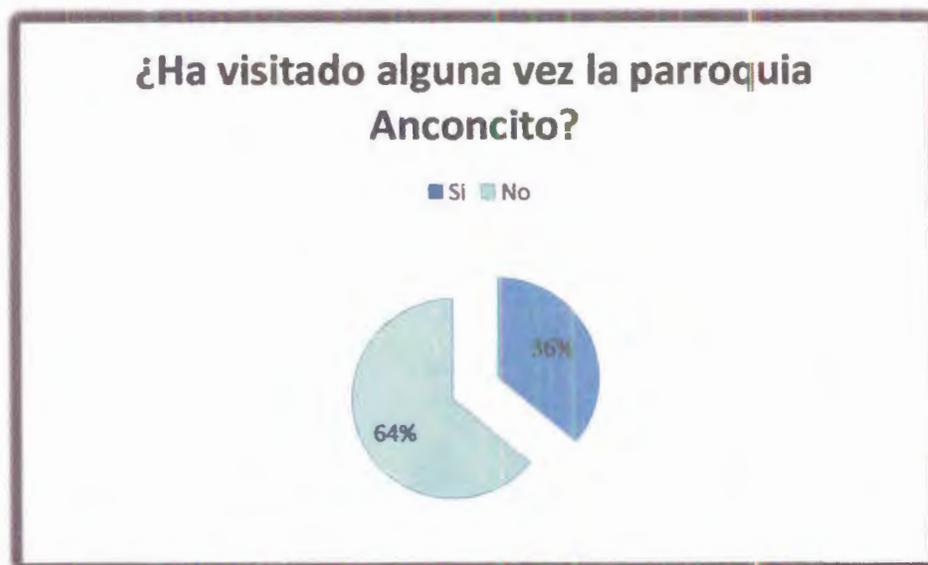
Análisis. Tomando en cuenta los resultados de la encuesta se llega a la conclusión que el 46% de personas tienen un rango de edad entre 31 y 40 años de edad, seguido por el 40% que tienen entre 18 y 30 años, el 15% entre 41 y 64 años y un porcentaje mínimo del 1% son mayores de 65 años.

4. ¿Ha visitado alguna vez la parroquia Anconcito?

Si

No

Figura 5: ¿Ha visitado alguna vez la parroquia Anconcito?



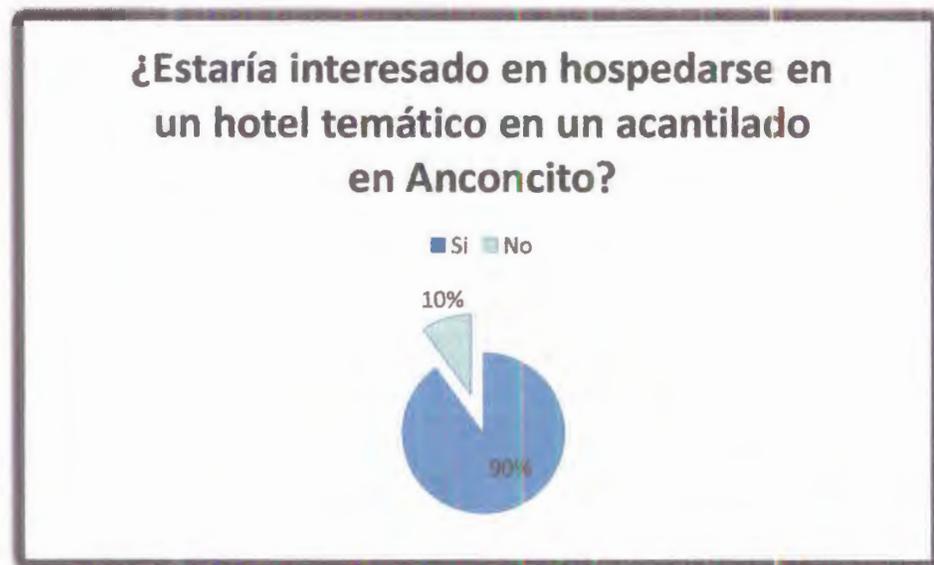
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis. Los resultados de las encuestas concluyen con que el 64% de los turistas han visitado alguna vez la parroquia Anconcito y el 36% no conoce la parroquia.

5. ¿Estaría dispuesto a hospedarse en un Hotel temático en un Acantilado en Anconcito?

- Si
- No

Figura 6: ¿Estaría interesado en hospedarse en un hotel temático en un acantilado en Anconcito?



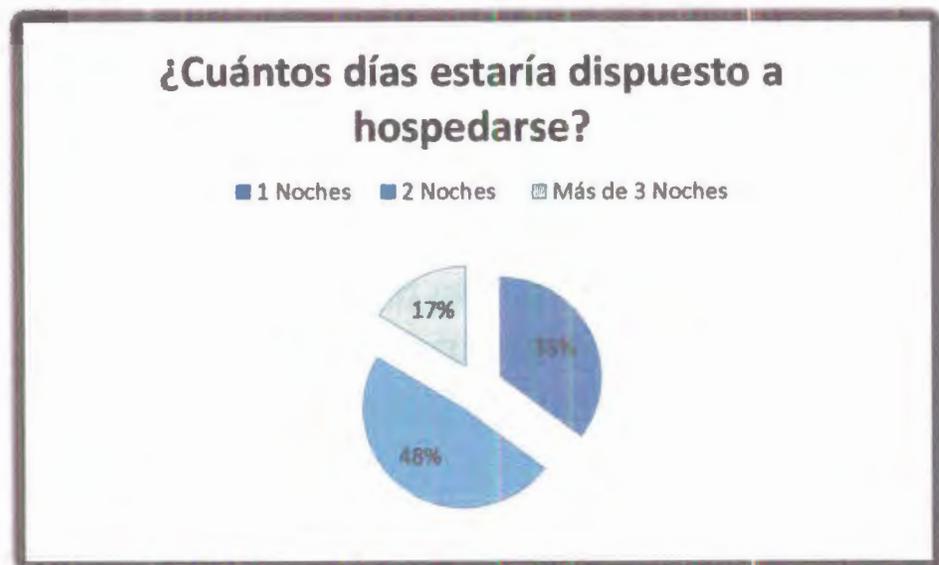
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis. El 90% de los turistas indica que si estarían dispuesto a hospedarse en un hotel temático en Anconcito mientras que el 10% indica que no.

6. ¿Cuántos días estaría dispuesto a hospedarse?

- 1 Noche
- 2 Noches
- Más de 3 Noches

Figura 7: ¿Cuántos días estaría dispuesto a hospedarse?



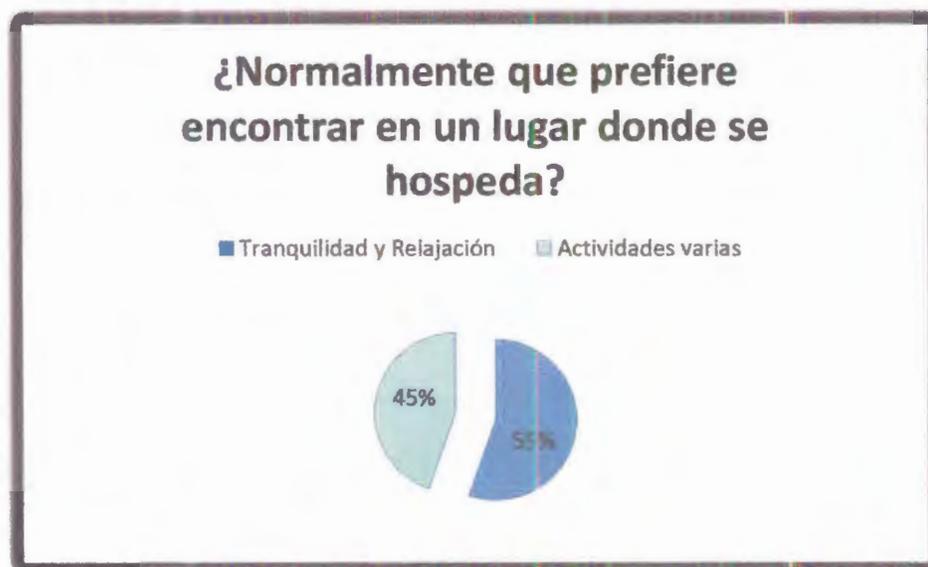
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis. El 35% de los turistas estarían dispuestos a hospedarse 1 noche, mientras que el 48% estaría dispuesto a hospedarse 2 noches y el 17% estaría dispuesto a hospedarse más de 3 noches en Anconcito.

7. ¿Normalmente que prefiere encontrar en un lugar donde se hospeda?

- Tranquilidad y Relajación
- Actividades Varias

Figura 8: ¿Normalmente que prefiere encontrar en un lugar donde se hospeda?



Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis. El 55% de los turistas prefiere hospedarse en un lugar cuyo ambiente sea tranquilo y de relajación y el 45% de los turistas prefiere encontrar actividades varias en el lugar donde se hospeda.

8. ¿Qué servicios adicionales desearía encontrar en el lugar donde se hospedaría?

- Sala de Eventos Sociales
- Cafetería
- Restaurante
- Bar
- Spa
- Todas las Anteriores
- Otros (Especifique)_____

Figura 9: ¿Qué servicios adicionales desearía encontrar en el hotel?



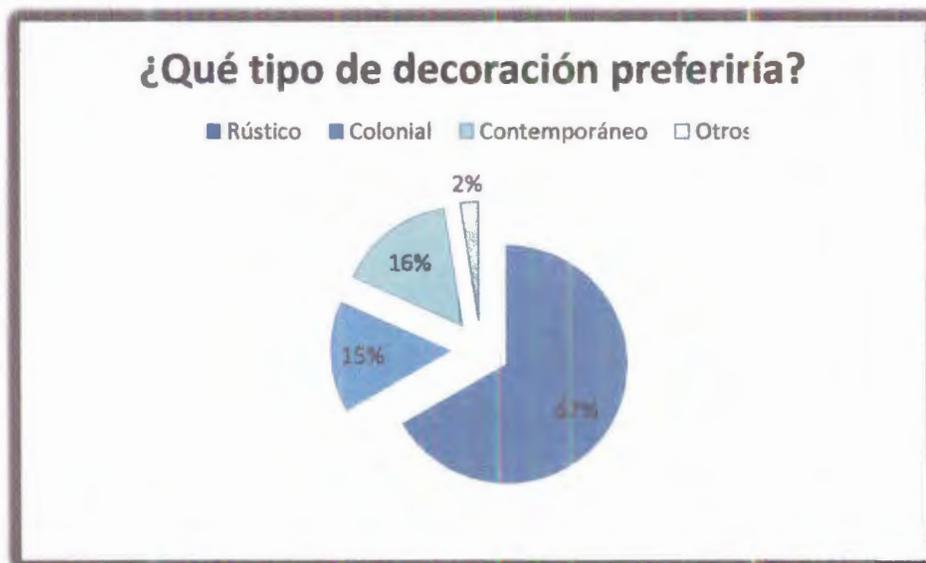
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis. En las encuestas realizada en el cantón Salinas los resultados arrojan que el 36% de los turistas prefieren que el lugar donde se hospeda cuente con los servicios de sala de eventos, cafetería, bar, restaurante, spa, mientras que el 18% sala de eventos, 10% cafetería, 10% restaurante, 12% Bar, 11% Spa, y un mínimo porcentaje específico que le gustaría encontrar otros servicios.

9. ¿Qué tipo de decoración preferiría?

- Rústico
- Colonial
- Contemporáneo
- Otros (Especifique) _____

Figura 10: ¿Qué tipo de decoración preferiría?



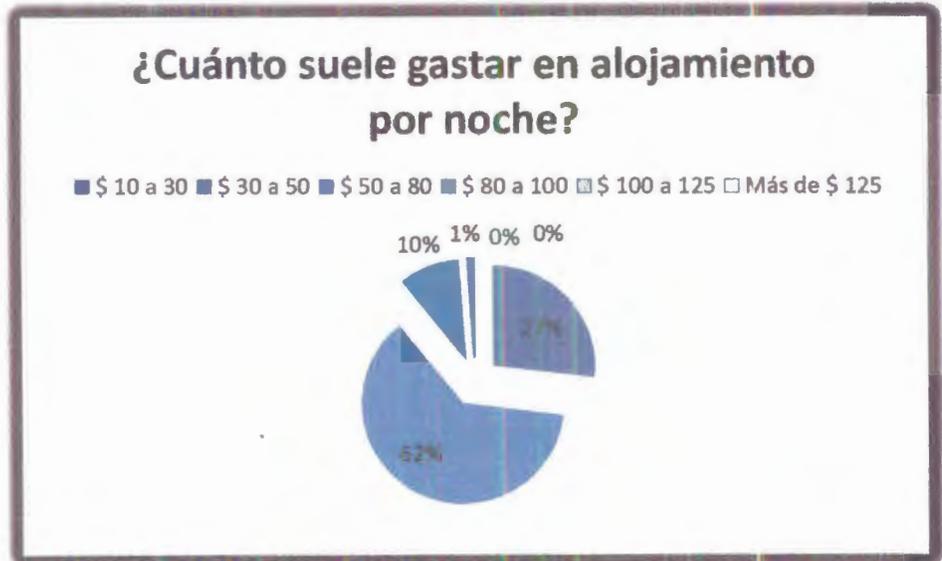
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis. El 67% de los encuestados indicó que prefiere una decoración rústica en el hotel, mientras el 15% una decoración colonial, y el 16% una decoración contemporánea, adicional a esto el 2 % indico que prefiere otro tipo de decoración.

10. ¿Cuánto suele gastar en alojamiento por noche?

- \$ 10 a 30
- \$ 31 a 50
- \$ 51 a 80
- \$ 81 a 100
- \$ 101 a 125
- Más de \$ 125 (Especifique)_____

Figura 11: ¿Cuánto suele gastar en alojamiento por noche?



Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Análisis. El 64% de los encuestados indicó que están dispuestos a gastar entre \$ 31 a \$ 50, el 25% desde \$ 20 a \$ 30, el 10% entre \$ 50 a \$ 80, y el 1% gastaría desde \$ 81 a \$ 100

2.1.2.1. Cantidad de demanda actual

El promedio actual es de 600 turistas por semana. (Entrevista a Edwin Rojas – Jefe de la Junta Parroquial, según su base de datos)

2.1.2.2. Estacionalidad de la demanda

Por lo general en las zonas costeras del Ecuador, los habitantes suelen viajar con mayor afluencia en los meses de enero a mayo que es temporada playera, y en el mes de diciembre del 1 al 18 por la cantonización de la parroquia (Entrevista a Edwin Rojas – Jefe de la Junta Parroquial, según su base de datos)

2.1.2.3. Perfil del cliente

Según los resultados de las encuestas realizadas en Salinas, el perfil del cliente tiene las siguientes características: La mayoría de los encuestados dicen haber visitado la parroquia Anconcito, estos tienen entre 31 a 40 años de edad, prefieren que el lugar de hospedaje tenga una decoración rústica, con un ambiente tranquilo y de relajación, indicando que están dispuestos a gastar entre \$ 30 a \$ 50 dólares por noche en alojamiento y dispuestos a pernoctar 2 noches en nuestro hotel.

2.2. Análisis de la oferta sustitutiva y complementaria

2.2.1. Oferta sustitutiva

En la oferta sustitutiva encontramos la hostería The Ocean Hideaway ubicada frente a la playa "Las Conchas" propiedad de la Bióloga Susan Schlesinger, ya que brinda un servicio similar al del proyecto, en un lugar confortable con un hermoso paisaje.

2.2.2. Oferta complementaria

Consideramos que nuestras ofertas complementarias serían el Puerto Pesquero Artesanal de Anconcito en donde se puede degustar de exquisitos platos típicos y aprender sobre la pesca deportiva con ayuda de los pescadores de la zona.

2.3. Análisis de la competencia

2.3.1. Competidores actuales y potenciales

De acuerdo con nuestra investigación la única competencia actual y potencial es la Hostería The Ocean Hideaway. El porcentaje anual de ocupación del hostel en Anconcito es de 45%, teniendo un 15% de ocupación

en los 8 meses de temporada baja y un 30% en los 4 meses de temporada alta.

2.3.2. Características físicas

Tabla I: Características Físicas de la Hostería "The Ocean Hideaway"

Establecimiento	Características físicas	Datos generales de operación	Formas de comercialización
<p>HOSTERIA THE OCEAN HIDEAWAY</p> 	<p>Cuenta con 12 habitaciones. Con una capacidad de 25 personas, con costo de sus habitación doble: \$ 15 USD; habitación triple: \$ 20 para nacionales, habitación doble: \$ 30; Habitación triple: \$ 50 extranjeros.</p>	<p>Tiene un porcentaje de ocupación anual de aproximadamente 45%.</p>	<p>Tiene su propia página web www.theoceanhideaway.net; también se promociona a través de la Facebook The Ocean Hideaway</p>

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

2.3.3. Comparación con la competencia

El proyecto es similar a The Ocean Hideaway ya que es un establecimiento que ofrece hospedaje, desayuno y realizan eventos sociales, esta hostería se enfoca en el turismo de descanso, surf y turismo vivencial principalmente para extranjeros.

2.3.4. Ventajas competitivas

Se promociona vía internet de manera eficaz entre los extranjeros, cuenta con una buena ubicación ya que la hostería se encuentra frente al mar "Las Conchas", esta playa es ideal para los surfistas por sus grandes olas.

2.4. Datos generales de operación

2.4.1. Estrategia promoción y precio

De acuerdo con los datos que arrojaron las encuestas, el 64% de las personas están dispuestas a pagar entre \$ 30 y \$ 50 dólares por noche, por lo que empezaríamos con un precio desde \$ 22.40 por noche para ver cómo reacciona el mercado.

2.4.2. Cobertura cuantitativa del mercado (oferta vs. Demanda)

Proyección de la demanda

La proyección de la demanda se realizó basándose en el cálculo entre el número de turistas que visitaron la parroquia Anconcito durante el 2014, según el presidente de Junta Parroquial, multiplicado por los días que estarían dispuestos a pernoctar en la parroquia.

Universo: 11822

Pregunta clave: ¿Le gustaría hospedarse en un hotel temático en un Acantilado en Anconcito?

Respuesta: El 90% de las personas que fueron encuestadas respondió que sí estarían dispuesto a hospedarse en un hotel temático en Anconcito, esto equivale a 335 turistas.

Cálculo:

$$10640 * 2 = 21279$$

El 21279 equivale al total de posible ocupación de plazas demandadas en la parroquia Anconcito, según los resultados obtenidos en la encuesta.

Proyección de la Oferta

Para conocer la proyección de la oferta se necesita el número de plazas disponibles de los establecimientos hoteleros que serían la competencia directa, esta información se la obtuvo del Catastro Turístico del Ecuador del año 2014.

Total de plazas disponibles: 25 plazas disponibles.

Cálculo: $25 * 365$ (días del año): 9.125 equivalentes al total de plazas ofertadas anualmente de las cuales la ocupación anual es del 45% The Ocean Hideaway, equivalente a 4.106 plazas ocupadas por turistas extranjeros.

21.279 – 5.019: 16.260 es el equivalente a la demanda insatisfecha.

Se concluye que existen 16260 plazas por cubrir. De acuerdo con la cifra dicha se considera que el hotel podrá satisfacer la demanda insatisfecha.

2.4.3. Identificación de actores claves

Competidores actuales, potenciales o sustitutos

Hostería The Ocean Hideaway: Con capacidad para 25 personas. Cuenta con 12 habitaciones. Las habitaciones dobles a un precio de \$ 15 dólares y las habitaciones triples a \$ 20 dólares para los turistas nacionales y para los extranjeros las habitaciones dobles a \$ 30 dólares y las habitaciones triples a \$ 50 dólares. Todas equipadas con televisión con cable, baño privado, y duchas con agua caliente.

Puerto Pesquero Artesanal de Anconcito ya que se puede degustar de exquisitos platos típicos de la zona.

Clientes Nuestros clientes potenciales serán personas de la ciudad de Guayaquil, Salinas así como de la región Sierra y un pequeño porcentaje de extranjeros.

Proveedores No contamos con proveedores por el momento.

2.4.4. Análisis FODA

FORTALEZAS:

- Ubicación privilegiada en un acantilado con decoración rústica.
- Servicio personalizado
- El hotel brindará productos que lo hace único y distinguibles.
- Esta empresa se asocia con gente de la zona para ayuda y beneficio mutuo.
- Facilidad de acceso desde el cantón Salinas y La Libertad.

OPORTUNIDADES:

- Cercanía al Puerto Pesquero de Anconcito.
- Paisaje adyacente y diferenciación de los productos.
- Los turistas están buscando productos con las características del proyecto.

DEBILIDADES:

- Es un negocio nuevo en la zona.
- Personal limitado y con poca experiencia.
- Relativamente poca demanda.
- Pocos atractivos turísticos explotados.

AMENAZAS:

- Inserción de nuevos productos

- Los precios de la competencia son muy bajos.
- Desarrollo de resorts en otros lugares del país.

2.4.5. Estrategia de promoción y comercialización

La estrategia de promoción que utilizaremos para la comercialización y desarrollo de nuestro proyecto, será a través de nuestra página web as también como de nuestras redes sociales tales como: Facebook, Twitter e Instagram.

También por el famoso boca a boca, es decir comentándolo con amigos y familiares, publicidad por medio de radio, vallas publicitarias en los lugares más céntricos y visitados de la ciudad y también por medio de convenios con operadoras turísticas o agencias de viaje.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Ubicación (aspectos positivos y negativos)

El hotel Anconcito estará ubicado en la Parroquia Anconcito sobre un acantilado cerca del puerto pesquero, el terreno es de 1200 metros cuadrados aproximadamente; mediante el siguiente estudio definiremos los diferentes aspectos de localización que contribuyen a nuestro proyecto así como los aspectos negativos y positivos.

ASPECTOS POSITIVOS

- El establecimiento cuenta con accesibilidad ya que está ubicado cerca de la carretera que lleva al puerto pesquero de Anconcito.

- Paisajísticamente el lugar es atractivo ya que no hay construcciones altas que imposibiliten la observación de los atractivos naturales.
- El establecimiento estará ubicado en una zona estratégica con relación a los atractivos naturales y culturales locales.
- La temperatura ambiente del lugar es agradable y la mayor parte del tiempo posee buen tiempo.
- La zona no posee riesgos por desastres naturales ya que la zona es sísmicamente inactiva por lo tanto no tenemos riesgo.

ASPETOS NEGATIVOS

- No se han realizado estudios a fondo sobre el terreno a ser usado.
- No cuenta con luz y alcantarillado en buen estado.

Figura 12: Ubicación del Terreno 1



Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano a partir de la aplicación Google Earth

Figura 13: Ubicación del Terreno 2



Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano a partir de la aplicación Google Earth

Figura 14: Foto del Terreno



Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

3.2. Descripción del producto

Tabla II: Descripción del Producto - Cafetería

HOTEL TEMÁTICO ANCONCITO	HORARIO DE ATENCIÓN	DESCRIPCIÓN
CAFETERÍA	Nuestra cafetería atenderá las 24 horas y contará con una variada oferta:	<p>1 Cafetería Detalle: Desayunos: Americano, Continental, Costeño, Tigrillo, Piqueos Piqueos por Porción: Patacones con queso Empanaditas de pollo, carne o queso Sándwich de jamón y queso Pizzetas Muchines Bolones Tortillas de verde Postres por porción: Cakes: Naranja, Zanahoria, Banana, Marmoleado Pie de Manzana Budín de pan Bebidas calientes: Café Café con Leche Milshake Té Agua Aromáticas Bebidas Frías: Agua Jugos Limonadas Gaseosas</p>

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla III: Descripción del Producto - Restaurante

<p>RESTAURANTE</p>	<p>Nuestro Restaurante contará con un menú variado, los más exquisitos mariscos y además de platos a la carta a la elección del cliente y el horario de atención es desde las 12:00 pm hasta las 8:00 pm</p>	<p>1 Restaurante: Detalle: Plato de la casa: Ceviche las 7 potencias Ceviche mixto Ceviche de pescado Arroz marinero Camarones apanados Camarones al ajillo Corvina frita Sopa marinera Sopa de pescado</p> <p>Porciones: Patacones Arroz Papas</p> <p>Platos a la carta.</p>
---------------------------	--	--

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla IV: Descripción del Producto - Bares

<p>2 BARES (INTERIOR & EXTERIOR)</p>	<p>En nuestro bar se ofrecerá vinos tintos y blancos, cocteles y licores varios nuestro horario de atención será desde las 5:00 pm hasta las 2:00 am.</p>	<p>2 Bares: Interior & Exterior Detalle: Botella y Copa de Vino: El casillero del diablo El Trió Almavine Montes Alpha, entre otros. Cocteles: Piña Colada Saltamontes Margarita Mojito Caipiriña, entre otros. Licores: Tequila Whisky Baileys Cervezas: Nacionales Importadas</p>
---	---	--

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla V: Descripción del Producto - Habitaciones Matrimoniales

HABITACIONES		15 Habitaciones Matrimoniales Detalle: 1 cama King (3 plazas) 4 Almohadas 1 Juego de sábanas 1 Cubre cama 1 Escritorio 1 Silla 1 Lámpara de velador 1 Teléfono 1 Portamaletas 1 TV
	Check In: 15:00 pm Check Out: 12:00 pm	1 Caja de Seguridad 1 Aire Acondicionado 1Frigobar 1 Closet 1 Funda de Lavandería 1 Baño 1 Espejo Agua Caliente Juego de Toallas (Cara, Cuerpo, Manos & Pisos) Amenities

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla VI: Descripción del Producto - Habitaciones Sencillas

<p>HABITACIONES</p>	<p>Check In: 15:00 pm Check Out: 12:00 pm.</p>	<p>15 Habitaciones Sencillas Detalle: 1 cama Queen (2 ½ plazas) 4 Almohadas 1 Juego de sábanas 1 Cubre cama 1 Escritorio 1 Silla 1 Lámpara de velador 1 Teléfono 1 Portamaletas 1 TV 1 Caja de Seguridad 1 Aire Acondicionado 1Frigobar 1 Closet 1 Funda de Lavandería 1 Baño 1 Espejo Agua Caliente Juego de Toallas (Cara, Cuerpo, Manos & Pisos) Amenities</p>
----------------------------	--	---

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla VII: Descripción del Producto - Habitaciones Dobles

<p>HABITACIONES</p>	<p>Check 15:00 Check 12:00 pm</p>	<p>10 Habitaciones Dobles Detalle: 2 camas Twin (1 ½ plazas) 4 Almohadas 1 Juego de sábanas 1 Cubre cama 1 Escritorio 1 Silla 1 Lámpara de velador 1 Teléfono 1 Portamaletas 1 TV 1 Caja de Seguridad 1 Aire Acondicionado 1Frigobar 1 Closet 1 Funda de Lavandería 1 Baño 1 Espejo Agua Caliente Juego de Toallas (Cara, Cuerpo, Manos & Pisos) Amenities</p>
----------------------------	---	--

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla VIII: Descripción del Producto - Habitaciones Triples

<p>HABITACIONES</p>		<p>9 Habitaciones Triples Detalle: 3 camas Twin (1 ½ plazas) 4 Almohadas 1 Juego de sábanas 1 Cubre cama 1 Escritorio 1 Silla 1 Lámpara de velador 1 Teléfono</p>
	<p>Check In: 15:00 pm Check Out: 12:00 pm</p>	<p>1 Portamaletas 1 TV 1 Caja de Seguridad 1 Aire Acondicionado 1Frigobar 1 Closet 1 Funda de Lavandería 1 Baño 1 Espejo Agua Caliente Juego de Toallas (Cara, Cuerpo, Manos & Pisos) Amenities</p>

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla IX: Descripción del Producto - Habitación Suite

HABITACIONES		<p>1 Habitaciones Suite</p> <p>Detalle: 1 cama King (3 plazas) Sala Comedor Balcón 4 Almohadas 1 Juego de sábanas 1 Cubre cama 1 Escritorio 1 Silla 1 Lámpara de velador 1 Teléfono 1 Portamaletas 1 TV 1 Caja de Seguridad 1 Aire Acondicionado 1Frigobar 1 Closet 1 Funda de Lavandería 1 Baño 1 Espejo Agua Caliente Juego de Toallas (Cara, Cuerpo, Manos & Pisos) Amenities</p>
	<p>Check In: 15:00 pm Check Out: 12:00 pm</p>	

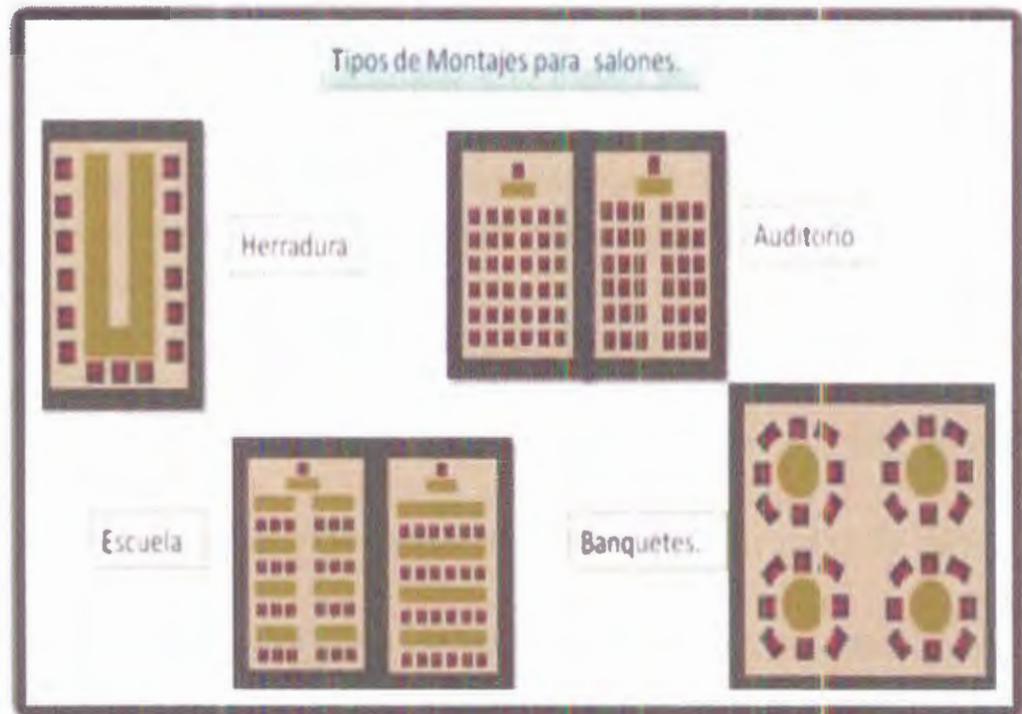
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla X: Descripción del Producto - Salones de Eventos

<p>3 SALONES DE CONGRESOS & EVENTOS</p>	<p>Nuestro Hotel contara con 3 salones para cualquier tipo de Congresos & Eventos</p>	<p>Tipos de Montajes: Imperial Banquetes Cocktail Teatro Aula U</p>
--	---	--

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Figura 15: Tipos de Montaje para Salones:



Elaborado por: Lic. Jorge Urrutia Vega - Diapositivas Tipos de Montaje

3.3. Programa arquitectónico y equipamiento

PROGRAMA ARQUITECTÓNICO

3.3.1.1. Dimensionamiento y capacidad

A continuación se detallará el dimensionamiento de cada uno de los departamentos con los que contará el establecimiento.

- Cafetería, Restaurante y Bar 8,55 metros de largo por 12,60 metros de ancho.
- Spa 6,13 metros de largo por 5,60 metros de ancho.
- Salones de eventos 14,20 metros de largo por 10,67 metros de ancho.
- Lobby 5,80 metros de largo por 7,70 metros de ancho.
- Área de fumadores 10 metros de largo por 10,22 metros de ancho.
- Recepción 2.10 metros de largo por 4.25 metros de ancho.
- Departamento administrativo 4,10 metros de largo por 6,22 metros de ancho.
- Cuarto de lavandería 7 metros de largo por 5,80 metros de ancho.
- Ascensores 2.50 metros de largo por 2.25 metros de ancho.
- Escaleras 1,60 metros de ancho.
- Cuarto de utilería 2 metros de largo por 3.50 metros de ancho.
- Pasillos 2 metros de ancho.
- 15 Habitaciones Matrimoniales 4 metros de largo por 4,48 metros de ancho.
- 15 Habitaciones Sencillas 3,50 metros de largo por 3,50 metros de ancho.
- 10 Habitaciones Dobles 3,49 metros de largo por 5,10 metros de ancho.
- 10 Habitaciones Triples 4,79 metros de largo por 6,40 metros de ancho.
- 1 Habitación Suite 7,50 metros de largo por 7 metros de ancho.

3.3.1.2. Diseño

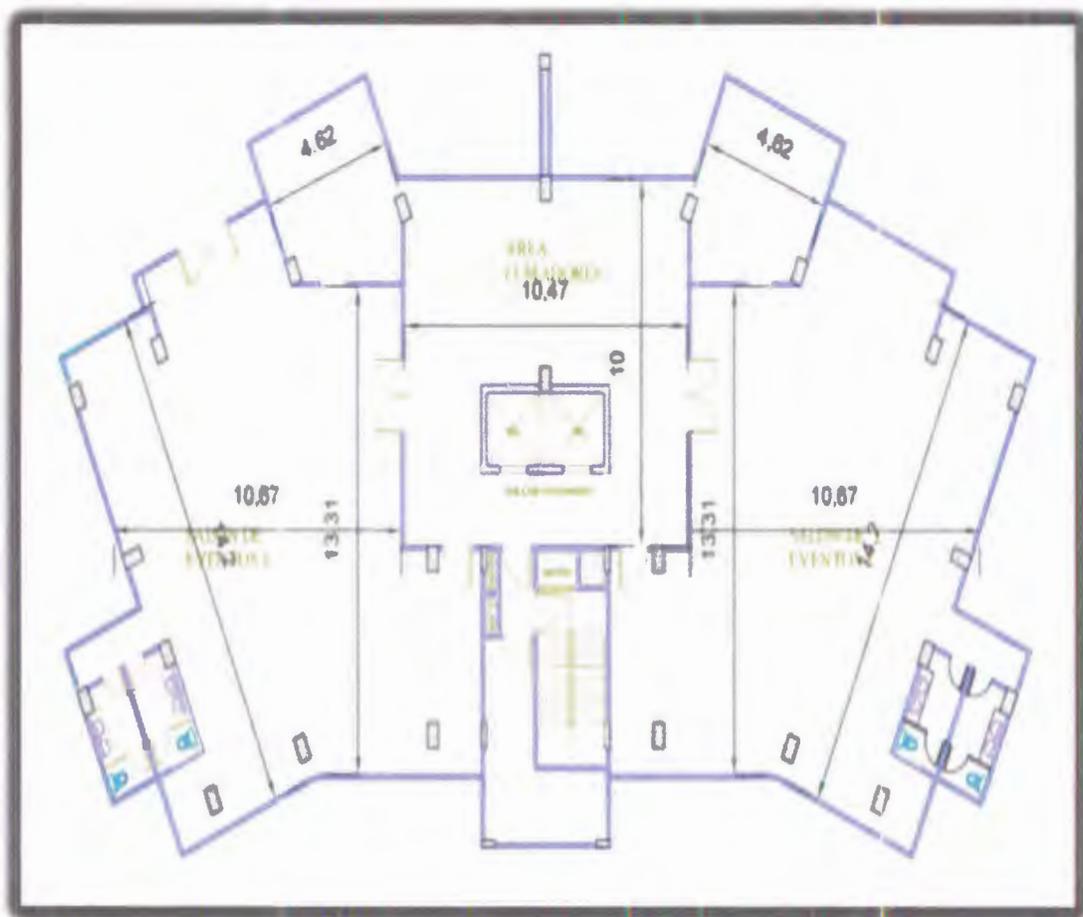
A continuación se muestra el diseño de cada uno de los departamentos con lo que contara el hotel.

Figura 16: Diseño - Planta Baja



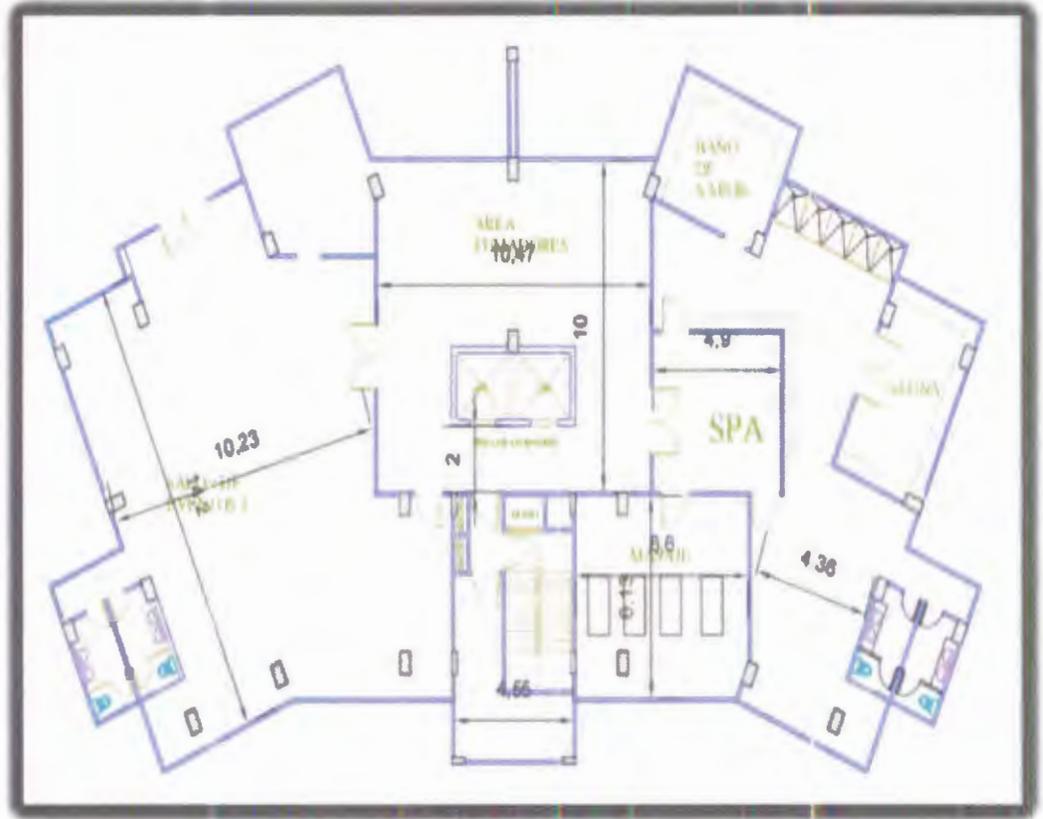
Elaborado por: Arq. Jhon Izquierdo

Figura 17: Diseño - Primer Piso



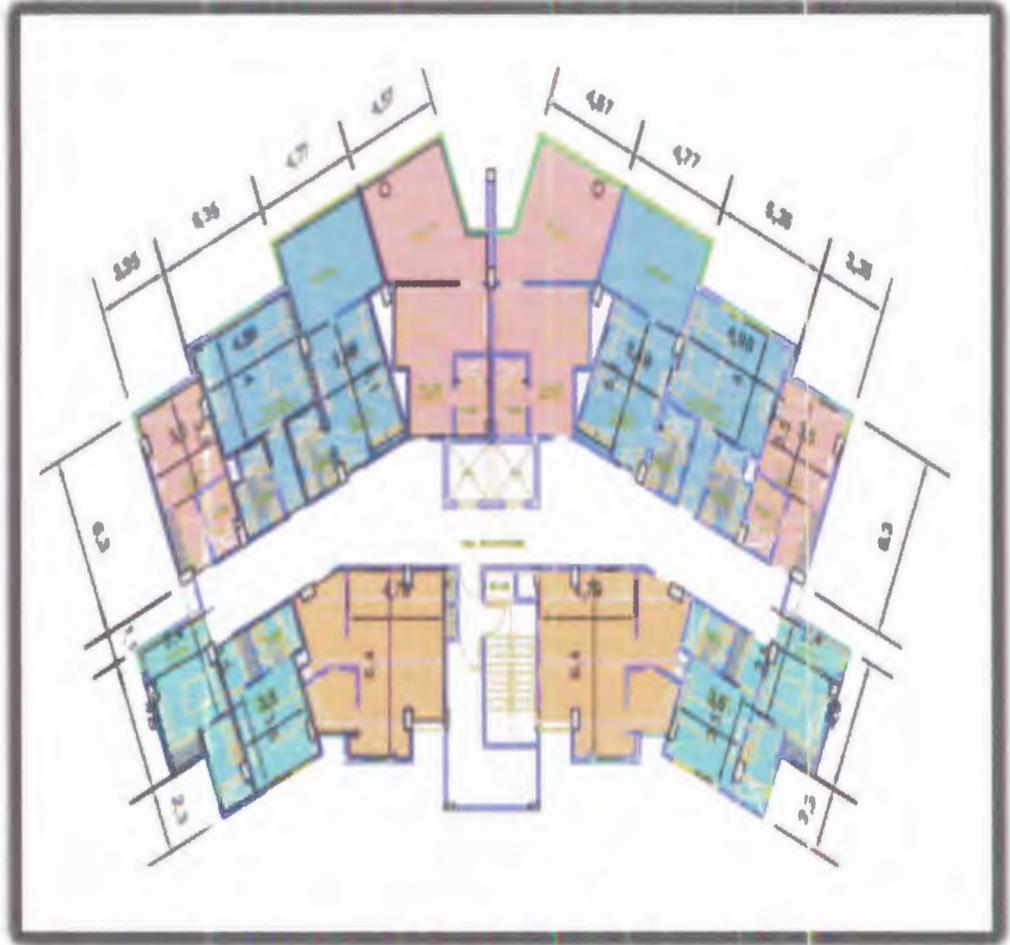
Elaborado por: Arq. Jhon Izquierdo

Figura 18: Diseño - Segundo Piso



Elaborado por: Arq. Jhon Izquierdo

Figura 19: Diseño - Tercer Piso



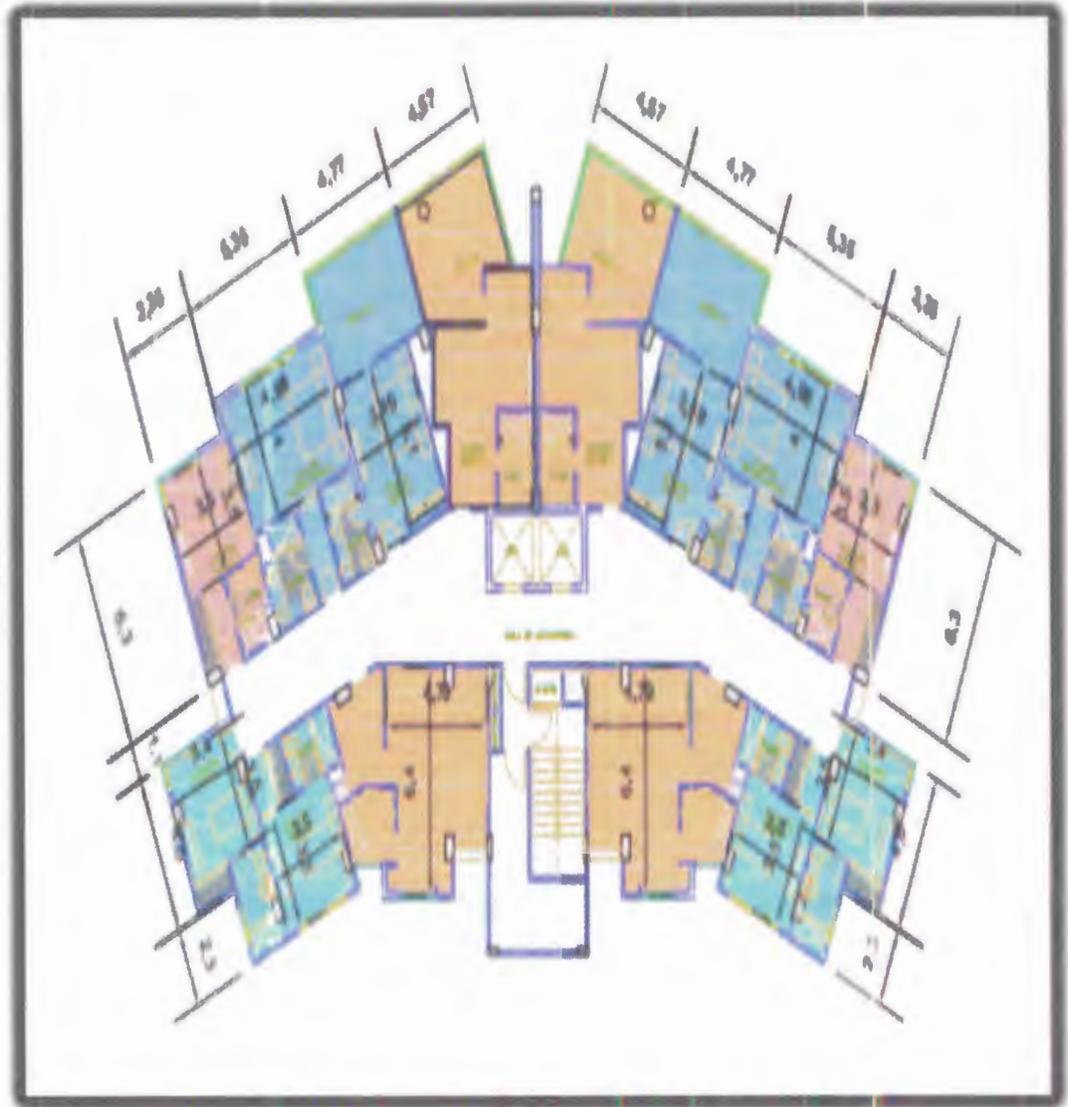
Elaborado por: Arq. Jhon Izquierdo

Figura 20: Diseño - Cuarto Piso



Elaborado por: Arq. Jhon Izquierdo

Figura 21: Diseño - Quinto Piso



Elaborado por: Arq. Jhon Izquierdo

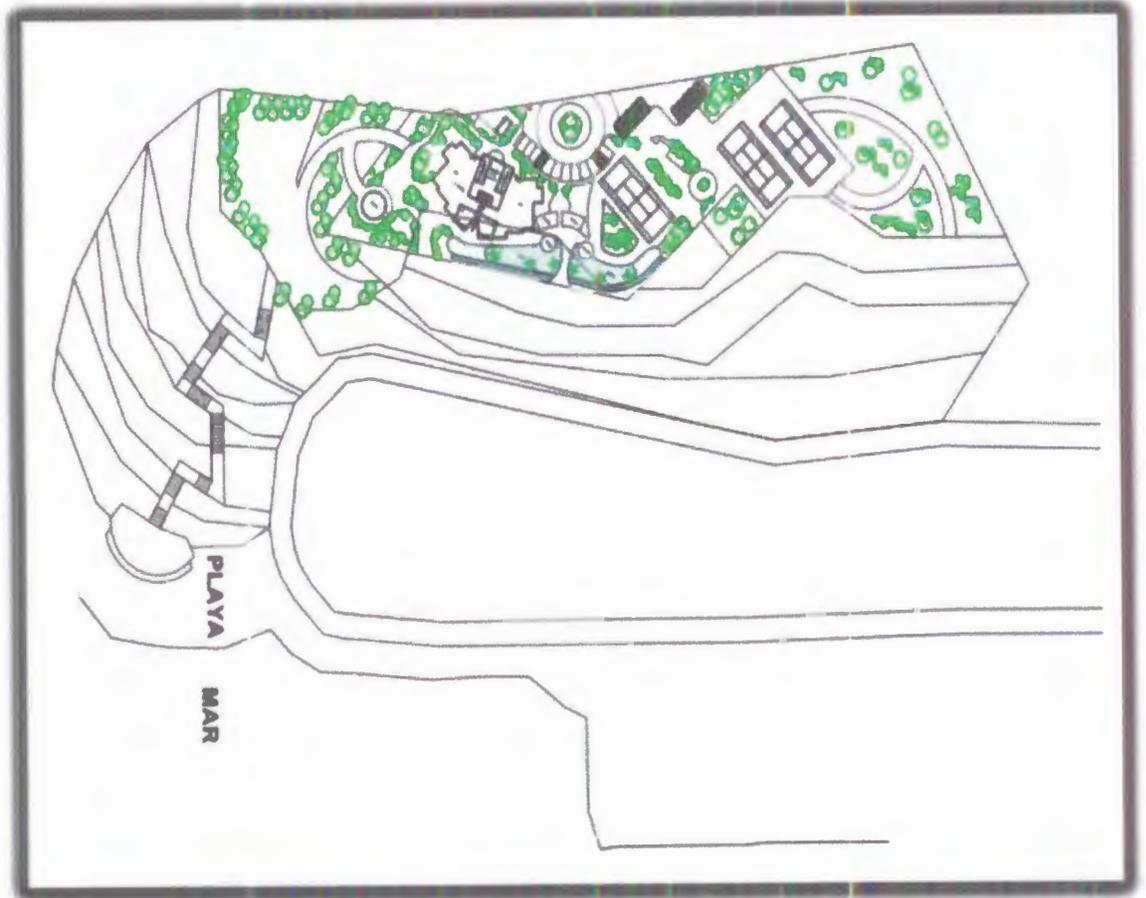


Figura 23: Vista Panorámica



Elaborado por: Arq. Jhon Izquierdo

Figura 24: Diseño Completo



Elaborado por: Arq. Jhon Izquierdo

3.3.1.3. Costeo de obra

En la siguiente tabla se podrá observar cómo está constituido la estructura del capital. El 50% de la financiación del proyecto vendrá de un préstamo el cual se pedirá a la Corporación Financiera Nacional (CFN).

El 30% será de fondos propios, mientras que el 20% restante será financiado por ayudas y/o aportes de inversionistas interesados en el proyecto del hotel temático en la parroquia Anconcito.

Tabla XI: Costeo de Obra

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	MONTO	PORCENTAJE
Fondos propios	\$ 151.483,28	30%
Ayudas y/o aportes	\$ 100.988,85	20%
Financiación bancaria	\$ 252.472,13	50%
TOTAL	\$ 504.944,25	100%

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

3.3.1.4. Calendario de inversión de activos fijos

Tabla XII: Calendario de Inversión

RUBROS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24
Gestión de Crédito	■	■																						
Gastos de Constitución			■	■																				
Construcción del Edificio					■	■	■	■	■	■	■	■												
Adecuaciones de las Instalaciones												■	■	■	■									
Compra de Muebles y Enseres																■	■							
Compra de Equipos																		■	■					
Selección y Capacitación del Recurso Humano																				■	■			
Acciones de Promoción																					■	■		
Capital de Trabajo para Inicio de Operaciones																							■	■

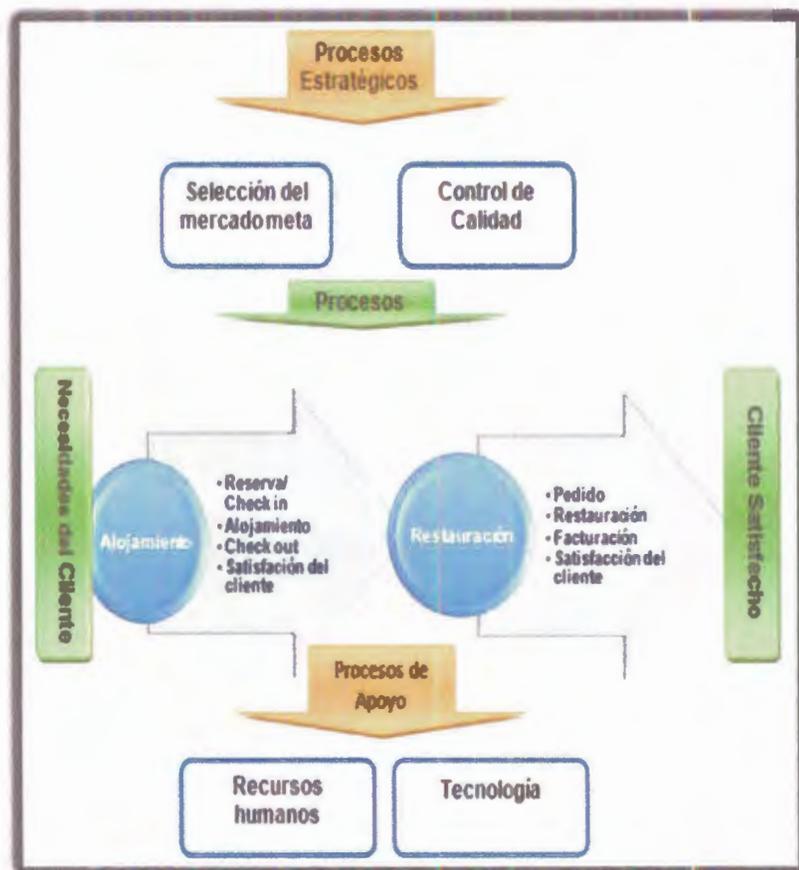
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

3.4. Procesos

3.5. Mapa de procesos

Los diversos procesos claves, estratégicos y de apoyo, de nuestro Hotel, serán visualizados de mejor manera en el siguiente gráfico.

Figura 25: Mapa de Proceso

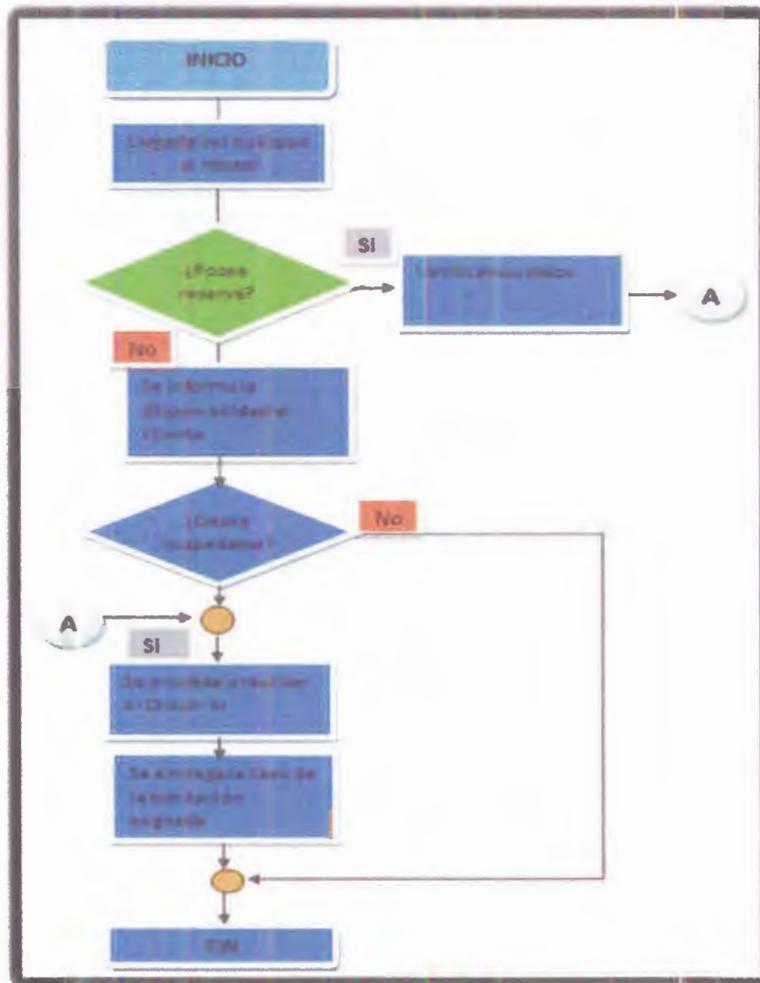


Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

3.4.2. Flujograma

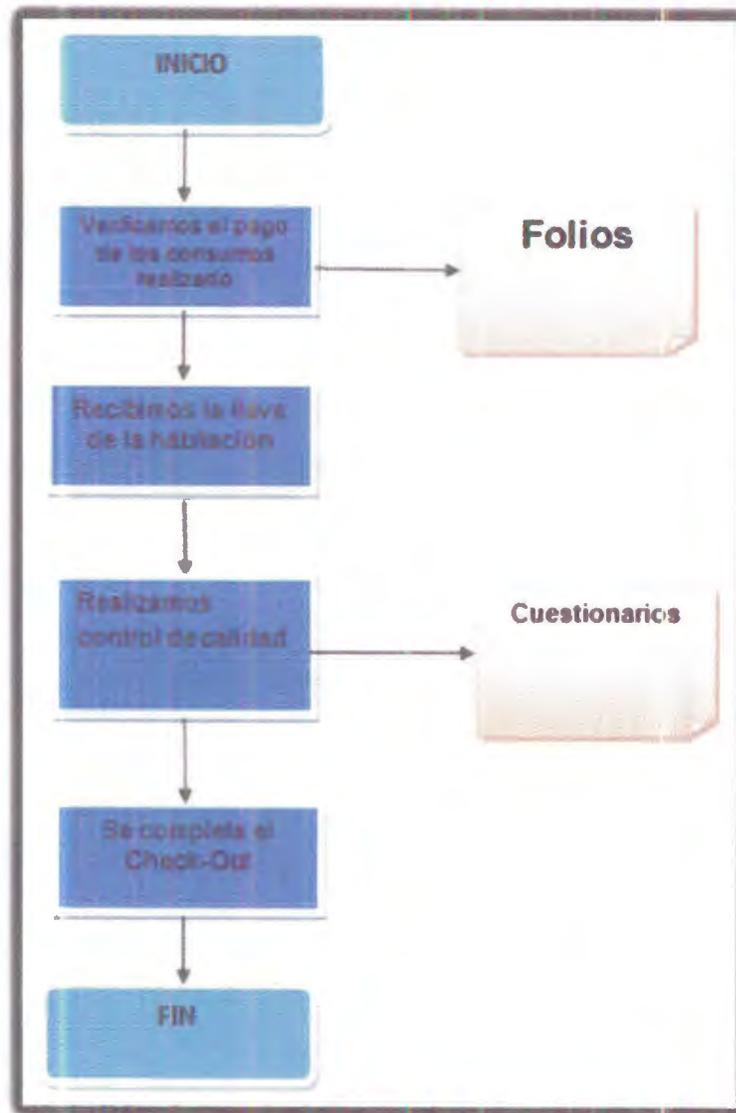
Nuestro principal producto es el alojamiento dentro de la Hotel, de esta manera los pasos a seguir para la correcta atención de nuestros clientes, según nuestras políticas internas, están especificadas de la siguiente manera.

Figura 26: Flujograma



Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Figura 27: Flujograma



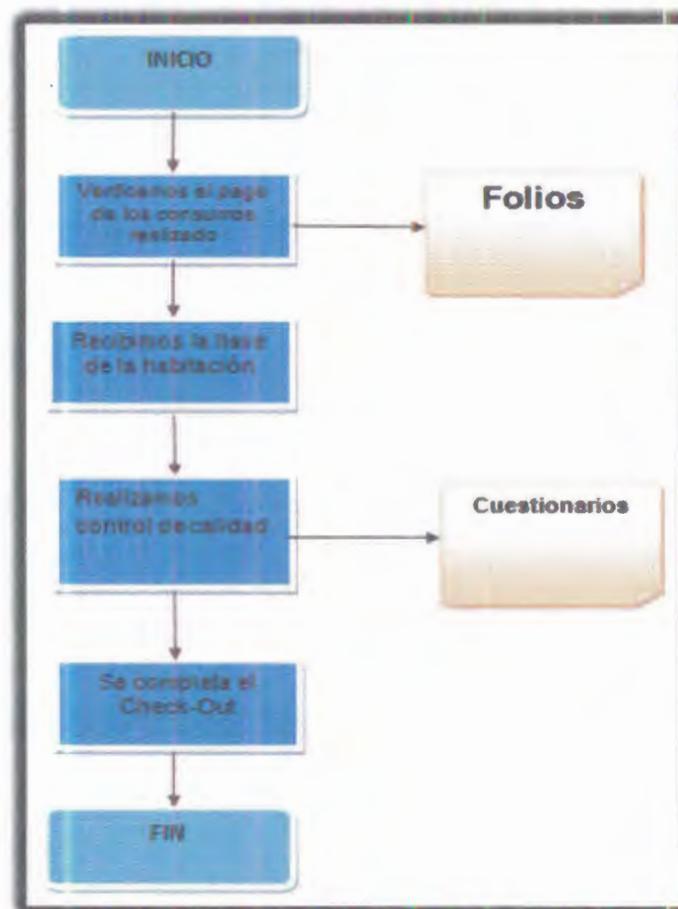
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

3.6. Organigrama funcional

3.5.1. Organigrama

Nuestro Hotel Anconcito, tendrá diferentes áreas para contar con un funcionamiento adecuado en lo que corresponde a la prestación de los servicios.

Figura 28: Organigrama Funcional



Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

3.5.2. Inventario de puestos de trabajo

3.5.3. Descripción de funciones y perfiles

GERENTE GENERAL

Funciones:

- Responsable de la coordinación de actividades internas, así como de su ejecución y control.
- Responsable del pago y cobros oportunos de las cuentas generales de la empresa.
- Responsable de compras, almacenaje y custodia del mobiliario del hotel.
- Responsable de la adecuada administración de las instalaciones en general.

Perfil:

- Estudios en Administración de establecimientos Hoteleros y Turismo o Afines.
- Experiencia mínima 2 años en cargos similares
- Edad entre 30 a 45 años
- Conocimiento del idioma Inglés.

JEFE DE RECURSOS HUMANOS

Funciones:

- Responsable de la coordinación de actividades del hotel, así como de su ejecución y control.
- Responsable de elegir adecuadamente el personal del hotel.

Perfil:

- Estudios en Administración de establecimientos Hoteleros y Turismo o Afines.
- Experiencia mínima 2 años en cargos similares
- Edad entre 30 a 45 años
- Conocimiento en Inglés.

CONTADOR

Funciones:

- Responsable del pago y cobros oportunos de las cuentas generales de la empresa.
- Responsable de la elaboración de los estados financieros de la empresa.

Perfil:

- Estudios Contables
- Experiencia mínima 2 años en cargos similares
- Edad entre 30 a 45 años

RECEPCIONISTA

Funciones:

- Realizar los registros de ingreso y salida de huéspedes.
- Realizar la actualización del estado de las habitaciones.
- Realizar los cobros de los servicios, en efectivo, cheques, tarjetas de crédito y otros.
- Asesorar a huéspedes que lo requieran acerca de los servicios existentes en el hostel y atractivos turísticos cercanos.

Perfil:

- Estudios superiores de Hotelería y Turismo.
- Conocimiento de técnicas de ventas y atención al cliente.
- Dominio de Inglés.
- Conocimientos de sistema de reservas y términos hoteleros.

BOTONES

Funciones:

- Manejo de Equipaje y su respectiva acomodación dentro de las habitaciones designadas.
- Asistencia en cuanto a orientación dentro de las instalaciones.
- Asistencia en requerimientos de compras del huésped

Perfil:

- Estudios superiores en Hotelería o capacitación certificada.
- Experiencia de 1 año mínima.
- Ingles Intermedio.

CAMARERAS**Funciones:**

- Realizar la limpieza y organización de las habitaciones y baños.
- Revisar el inventario de los implementos y productos necesarios para realizar su trabajo.
- Cuidar la adecuada ventilación de las habitaciones
- Verificar daños.
- Cuidar del buen orden de los objetos que depositan los clientes en sus habitaciones.

Perfil:

- Experiencia mínima de 2 años.
- Responsabilidad, honradez, puntualidad y especial cuidado de su imagen y aseo personal.

GUARDIAS DE SEGURIDAD

Funciones:

- Cuidar de las personas que usan nuestras instalaciones
- Revisar el inventario de los implementos y productos necesarios para realizar su trabajo.
- Verificar daños.
- Cuidar del buen orden de los objetos que depositan los clientes en sus autos.

Perfil:

- Experiencia mínima de 2 años.
- Responsabilidad, honradez, puntualidad y especial cuidado de su imagen y aseo personal.

PERSONAL DE LIMPIEZA

Funciones:

- Realizar la limpieza y organización de las aéreas internas y externas del Hotel.
- Revisar el inventario de los implementos y productos necesarios para realizar su trabajo.
- Cuidar la adecuada ventilación de las instalaciones
- Verificar daños.
- Cuidado del mantenimiento de jardines y áreas verdes.
- Siembra plantas ornamentales y reubicación de ser necesario.
- Mantener hidratados los jardines.

Perfil:

- Experiencia mínima de 2 años.
- Responsabilidad, honradez, puntualidad y especial cuidado de su imagen y aseo personal.
- Habilidades de jardinería.

DEPENDIENTE DE A & B**Funciones:**

- Realizar las ventas de productos a disposición.
- Verificar la temperatura adecuada de los alimentos
- Revisar el inventario y hacer reposición de productos.
- Organizar al personal de la cafetería
- Dar correcto servicio al cliente.

Perfil:

- Educación secundaria y capacitación certificada en funciones relacionadas.
- Edad entre 25 a 45 años
- Capacidad para trabajo en equipo.

MESEROS**Funciones**

- Atender al cliente.
- Encargado de tomar la orden y servir los alimentos en la mesa.

- Mantener la zona de las mesas completamente limpia.
- Encargado de retirar vajilla.

Perfil:

- Estudios secundarios y capacitación certificada en el oficio.
- Mínimo 2 años de experiencia en restaurantes.

COSMETÓLOGAS**Funciones:**

- Responsable del cuidado del Spa y Gimnasio.
- Responsable de dar masajes
- Responsable del cuidado de las maquinas del Gimnasio

Perfil:

- Estudios en Cosmetología o masajes
- Experiencia mínima 2 años en cargos similares
- Edad entre 25 a 35 años
- Conocimiento en Inglés

CAPÍTULO IV

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

4.1. Presupuesto de inversiones

El presupuesto de la inversión del proyecto se calcula con el costo del terreno y el costo de cada metro cuadrado de construcción que se multiplica por el número de piso que tendrá el hotel.

También se calcula un presupuesto para la adecuación de cada una de las habitaciones.

Otros costos que se tomaran en cuenta en el presupuesto de inversiones son los gastos para adecuar el departamento administrativo, el lobby, equipos de

cocina, equipos de lavandería y menaje en general para la cafetería, bares, restaurante y salones de eventos.



LICTUR - BIBLIOTECA

A continuación se detalla los gastos:

Tabla XIII: Inversión - Adecuación de Habitaciones

HABITACIONES			
Cama Twin (1 ½ Plazas)	47	\$ 150,00	\$ 7.050,00
Colchón Twin (1 ½ Plazas)	47	\$ 100,00	\$ 4.700,00
Cama Queen (2 ½ Plazas)	15	\$ 250,00	\$ 3.750,00
Colchón Queen (2 ½ Plazas)	15	\$ 200,00	\$ 3.000,00
Cama King (3 Plazas)	16	\$ 300,00	\$ 4.800,00
Colchón King (3 Plazas)	16	\$ 280,00	\$ 4.480,00
Almohadas	312	\$ 5,00	\$ 1.560,00
Juego de Sabanas de (1 ½ Plazas)	94	\$ 25,00	\$ 2.350,00
Juego de Sabanas de (2 ½ Plazas)	30	\$ 30,00	\$ 900,00
Juego de Sabanas de (3 Plazas)	32	\$ 35,00	\$ 1.120,00
Cubre Cama (1 ½ Plazas)	94	\$ 20,00	\$ 1.880,00
Cubre Cama (2 ½ Plazas)	30	\$ 20,00	\$ 600,00
Cubre Cama (3 Plazas)	32	\$ 20,00	\$ 640,00
Escritorio	50	\$ 70,00	\$ 3.500,00
Silla	50	\$ 40,00	\$ 2.000,00
Lámpara	50	\$ 20,00	\$ 1.000,00
Teléfono	50	\$ 15,00	\$ 750,00
TV	49	\$ 500,00	\$ 24.500,00
TV	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Aire Acondicionado	50	\$ 550,00	\$ 27.500,00
Closet	50	\$ 150,00	\$ 7.500,00
Toalla Cuerpo	400	\$ 10,00	\$ 4.000,00
Toalla Piso	100	\$ 5,00	\$ 500,00
Toalla Manos	200	\$ 0,50	\$ 100,00
Toalla Cara	100	\$ 3,00	\$ 300,00
Veladores	90	\$ 50,00	\$ 4.500,00
Sala	1	\$ 900,00	\$ 900,00
TOTAL HABITACIONES			\$ 114.580,00

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla XIV: Inversión - Adecuación de Departamento Administrativo

ADMINISTRATIVO			
Escritorio	3	\$ 230,00	\$ 690,00
Sillas	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Teléfono	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Archivador	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Computadora	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Impresora	1	\$ 330,00	\$ 330,00
TOTAL ADMINISTRATIVO			\$ 1.975,00

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla XV: Inversión - Adecuación de Lobby Recepción y Reserva

LOBBY RECEPCION & RESERVA			
Sala	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Tv	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Computadora	4	\$ 350,00	\$ 1.400,00
Sillas	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Escritorio	2	\$ 230,00	\$ 460,00
Teléfono	4	\$ 15,00	\$ 60,00
TOTAL LOBBY RECEPCION & RESERVA			\$ 3.680,00

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla XVI: Inversión - Adecuación de Restaurante y Cafetería

EQUIPO DE RESTAURANTE & CAFETERIA			
Cocina	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
Refrigeradora	2	\$ 2.000,00	\$ 4.000,00
Microondas	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Cafetera	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Licuadaora	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Tostadora	2	\$ 60,00	\$ 120,00
TOTAL EQUIPO DE RESTAURANTE & CAFETERIA			\$ 6.980,00

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla XVII: Inversión - Adecuación de Bares

EQUIPO DE BARES			
Mesas	6	\$ 50,00	\$ 300,00
Sillas	24	\$ 35,00	\$ 840,00
Sillas Altas	24	\$ 50,00	\$ 1.200,00
Teléfono	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Perezosa Playeras	10	\$ 20,00	\$ 200,00
TOTAL EQUIPO DE BARES			\$ 2.570,00

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla XVIII: Inversión - Adecuación de Lavandería

EQUIPO DE LAVANDERIA			
Lavadora	1	\$ 1.303,00	\$ 1.303,00
Secadora	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Planchas	10	\$ 20,00	\$ 200,00
TOTAL EQUIPO DE LAVANDERIA			\$ 2.303,00

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla XIX: Inversión - Menaje

MENAJE			
Plato Llano	605	\$ 1,50	\$ 907,50
Plato Hondo	605	\$ 1,50	\$ 907,50
Plato Taza	605	\$ 1,00	\$ 605,00
Taza de Café	605	\$ 0,75	\$ 453,75
Cubiertos	605	\$ 2,00	\$ 1.210,00
Copa de Vino	605	\$ 4,00	\$ 2.420,00
Vaso de Whisky	605	\$ 3,00	\$ 1.815,00
Copa de Champan	605	\$ 3,00	\$ 1.815,00
Copa de Martini	605	\$ 2,50	\$ 1.512,50
Vasos	605	\$ 2,00	\$ 1.210,00
TOTAL MENAJE			\$ 12.856,25
TOTAL			\$ 504.944,25

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

4.2. Pronóstico de ingresos

Para determinar el ingreso del hotel temático, el cual se consideró la ocupación anual de la parroquia Anconcito que es del 45% anual, la información fue obtenida en la entrevista el 06 de Junio del 2015 a Edwin Rojas, Jefe de la Junta Parroquial, según su base de datos.

El Hotel Anconcito en el primer año se visualiza tener una ocupación del 26% del total de las plazas ofertadas, que equivale a 6.345 plazas. Después del segundo año el número de unidades aumentara el 10% que equivale al incremento de ventas.

El segundo año el precio de cada habitación incrementará debido a la tasa de inflación anual que equivale al 3.46% que se aumenta según el Banco Central del Ecuador, correspondiente al año 2015.

En los próximos siguientes años: cuarto, sexto, séptimo y décimo año, habrán ingresos extraordinarios por la venta de los activos depreciados.

Tabla XX: Pronóstico de Ocupación Mensual

	SENCILLA	MATRIMONIAL	DOBLE	TRIPLE	SUITE
Enero	300	330	240	210	30
Febrero	325	350	225	200	25
Marzo	150	180	120	90	30
Abril	60	90	90	60	30
Mayo	60	90	60	60	30
Junio	60	60	60	60	30
Julio	30	60	60	60	30
Agosto	30	30	60	60	30
Septiembre	120	150	120	150	30
Octubre	90	120	90	90	30
Noviembre	30	30	30	90	30
Diciembre	210	270	240	240	30
TOTAL	1465	1760	1395	1370	355

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Tabla XXI: Pronóstico de Ingresos

Producto	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	Unidades	Precio	Total Ingresos	Unidades	Precio	Total Ingresos	Unidades	Precio	Total Ingresos	Unidades	Precio	Total Ingresos	Unidades	Precio	Total Ingresos
Sencilla	1465	\$ 22,40	\$ 32.816,00	1611,5	\$ 23,38	\$ 37.671,46	1772,7	\$ 24,40	\$ 43.245,32	1967,6	\$ 25,46	\$ 50.095,21	2184,08	\$ 26,57	\$ 58.030,09
Matrimonial	1760	\$ 33,60	\$ 59.136,00	1936	\$ 35,06	\$ 67.885,76	2129,6	\$ 36,59	\$ 77.930,14	2363,9	\$ 38,19	\$ 90.273,96	2623,88	\$ 39,85	\$ 104.573,00
Doble	1395	\$ 44,80	\$ 62.496,00	1534,5	\$ 46,75	\$ 71.742,91	1688,0	\$ 48,79	\$ 82.357,99	1873,6	\$ 50,92	\$ 95.403,16	2079,72	\$ 53,14	\$ 110.514,64
Triple	1370	\$ 67,20	\$ 92.064,00	1507	\$ 70,13	\$ 105.685,79	1657,7	\$ 73,19	\$ 121.323,06	1840,0	\$ 76,38	\$ 140.540,15	2042,45	\$ 79,71	\$ 162.801,14
Suite	355	\$ 89,60	\$ 31.808,00	390,5	\$ 93,51	\$ 36.514,31	429,6	\$ 97,58	\$ 41.916,97	476,8	\$ 101,84	\$ 48.556,45	529,25	\$ 106,28	\$ 56.247,60
Total Ingresos Anuales	\$ 278.320,00			\$ 319.500,23			\$ 366.773,48			\$ 424.868,93			\$ 492.166,47		
Ingresos Extraordinarios										\$ 4.025,03					
Total Ingresos										\$ 428.893,97					

AÑO 6			AÑO 7			AÑO 8			AÑO 9			AÑO 10		
Unidades	Precio	Total Ingresos	Unidades	Precio	Total Ingresos									
2446,17	\$ 27,7	\$ 67.827,4	2739,7	\$ 28,9	\$ 79.278,9	2859,2	\$ 32,7	\$ 93.491,0	3230,9	\$ 34,1	\$ 110.251,0	3683,2	35,6	\$ 131.166,0
2938,75	\$ 41,6	\$ 122.228,3	3291,4	\$ 43,4	\$ 142.864,3	3434,9	\$ 49,0	\$ 168.475,3	3881,4	\$ 51,2	\$ 198.677,5	4424,8	53,4	\$ 236.367,5
2329,29	\$ 55,5	\$ 129.173,1	2608,8	\$ 57,9	\$ 150.981,6	2722,5	\$ 65,4	\$ 178.047,8	3076,5	\$ 68,2	\$ 209.966,0	3507,2	71,2	\$ 249.797,4
2287,55	\$ 83,2	\$ 190.287,2	2562,1	\$ 86,8	\$ 222.413,8	2673,8	\$ 98,1	\$ 262.285,4	3021,3	\$ 102,4	\$ 309.304,8	3444,3	106,8	\$ 367.981,2
592,76	\$ 110,9	\$ 65.744,0	663,9	\$ 115,7	\$ 76.843,7	692,8	\$ 130,8	\$ 90.619,3	782,9	\$ 136,5	\$ 106.864,4	892,5	142,4	\$ 127.137,0
		\$ 575.259,9			\$ 672.382,2			\$ 792.918,8			\$ 935.063,8			\$ 1.112.449,1
		\$ 7.021,4			\$ 4.200,5									4202,4
		\$ 582.281,3			\$ 676.582,7									\$ 1.116.651,5

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

4.3. Pronóstico de costos operacionales

4.3.1 proyección de costos fijos y variables

El pronóstico de costos operacionales se realiza tomando en cuenta los costos fijos y costos variables.

Gastos Fijos: Son los gastos que tienen un costo permanente, los cuales se deberán cubrir anualmente, los gastos fijos son: salarios, pago de los servicios básicos, gastos por licencias, publicidad y el préstamo bancario.

Costos Variables: Son los que se exponen a ligeros cambios en el transcurso de un periodo de acuerdo a las necesidades de la demanda que se hospede anualmente en el hotel. Los costos variables que el hotel tendrá que intervenir son los amenities que necesite cada habitación.

Los costos variables y los gastos fijos están sujetos a cambios anuales según la tasa de inflación vigente.

4.3.2 detalle gastos de personal

Para definir el sueldo a cada uno del personal, se basó en el salario básico unificado vigente, sin embargo algunos sueldos varían según las funciones que cumpla el recurso humano en el hotel.

También se observa en el cuadro de los sueldos, que se cumplen con cada una de las leyes como son los beneficios salariales, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, aporte personal (9,45%) y aporte patronal (11,15%).

El resultado de los sueldos para el año uno es un total de \$ 221.219,79 y un total de seguridad social de \$ 47.472,48, estos valores aumentarán cada año en base a la tasa de inflación que rige el Banco Central del Ecuador.

4.4. Análisis de la posición financiera esperada

4.1.1. Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias permitirá observar la rentabilidad del proyecto, con una proyección a 10 años.

Se realizó la suma de los ingresos extraordinarios y los ingresos operacionales lo cuales se obtendrán de la venta de activos fijos depreciados. Luego se restarán los costos variables y los gastos fijos. Por lo que se ha considerado el 15% de participación de los empleados. Y al final se restará el 22% que corresponde al impuesto a la renta.

En la tabla se puede observar que se obtendrá pérdidas en el primer y segundo año, sin embargo en el tercer año habrá un beneficio que equivale a \$ 5.879,27, valor que incrementará anualmente.

Tabla XXII: Estado de Pérdidas y Ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Operacionales	\$ 278.320,00	\$ 319.500,23	\$ 366.773,48	\$ 424.868,93	\$ 492.166,47	\$ 575.259,92	\$ 672.382,21	\$ 792.918,82	\$ 935.063,79	\$ 1.112.449,13
Ingresos Extraordinarios				\$ 4.025,03		\$ 7.021,38	\$ 4.200,53			\$ 4.202,36
Total Ingresos	\$ 278.320,00	\$ 319.500,23	\$ 366.773,48	\$ 428.893,97	\$ 492.166,47	\$ 582.281,31	\$ 676.582,73	\$ 792.918,82	\$ 935.063,79	\$ 1.116.651,49
Costos Variables	\$ 11.628,00	\$ 13.348,48	\$ 15.323,52	\$ 17.162,34	\$ 20.562,34	\$ 24.033,93	\$ 28.091,62	\$ 33.127,55	\$ 39.066,26	\$ 46.477,29
Margen de contribución	\$ 266.692,00	\$ 306.151,75	\$ 351.449,96	\$ 411.731,63	\$ 471.604,13	\$ 558.247,38	\$ 648.491,11	\$ 759.791,27	\$ 895.997,53	\$ 1.070.174,20
Gastos Fijos	\$ 323.888,54	\$ 332.976,75	\$ 342.582,29	\$ 352.727,72	\$ 363.436,57	\$ 378.013,80	\$ 389.692,84	\$ 399.194,75	\$ 412.413,91	\$ 426.330,51
Beneficio de Participación de Empleados	\$ (57.196,54)	\$ (26.825,00)	\$ 8.867,67	\$ 59.003,91	\$ 108.167,56	\$ 180.233,58	\$ 258.798,27	\$ 360.596,52	\$ 483.583,62	\$ 643.843,69
Participación de Empleados (15%)			\$ 1.330,15	\$ 8.850,59	\$ 16.225,13	\$ 27.035,04	\$ 38.819,74	\$ 54.089,48	\$ 72.537,54	\$ 96.576,55
Beneficio antes de Impuestos	\$ (57.196,54)	\$ (26.825,00)	\$ 7.537,52	\$ 50.153,32	\$ 91.942,42	\$ 153.198,54	\$ 219.978,53	\$ 306.507,04	\$ 411.046,08	\$ 547.267,14
Impuesto a la Renta (22%)			\$ 1.658,26	\$ 11.033,73	\$ 20.227,33	\$ 33.703,68	\$ 48.395,28	\$ 67.431,55	\$ 90.430,14	\$ 120.398,77
Beneficio Neto	\$ (57.196,54)	\$ (26.825,00)	\$ 5.879,27	\$ 39.119,59	\$ 71.715,09	\$ 119.494,86	\$ 171.583,25	\$ 239.075,49	\$ 320.615,94	\$ 426.868,37

Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

4.1.2. Flujo de caja

En la tabla de flujo de caja se puede observar el movimiento real del efectivo del proyecto del hotel, sin embargo no es un medio que permitirá conocer con veracidad la rentabilidad del proyecto.

El resultado de la utilidad neta que se obtuvo del estado de pérdidas y ganancias, se sustraerá el equivalente a la depreciación de activos, para así observar cual es el flujo de dinero del proyecto.

Tabla XXIII: Flujo de Caja

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
UTILIDAD NETA		\$ (57.196,54)	\$ (26.825,00)	\$ 5.879,27	\$ 39.119,59	\$ 71.715,09	\$ 119.494,86	\$ 171.583,25	\$ 239.075,49	\$ 320.615,94	\$ 426.868,37
INVERSION INICIAL	\$ 504.944,25										
REINVERSION					\$ 13.416,78		\$ 39.007,68	\$ 14.001,75			\$ 14.007,86
DEPRECIACION		\$ 19.027,82	\$ 19.027,82	\$ 19.027,82	\$ 19.195,97	\$ 19.195,97	\$ 19.489,32	\$ 19.664,81	\$ 19.664,81	\$ 19.664,81	\$ 19.666,64
SALDO DE CAJA	\$ (504.944,25)	\$ (38.168,72)	\$ (7.797,18)	\$ 24.907,08	\$ 44.898,78	\$ 90.911,07	\$ 99.976,50	\$ 177.246,31	\$ 258.740,30	\$ 340.280,75	\$ 432.527,15

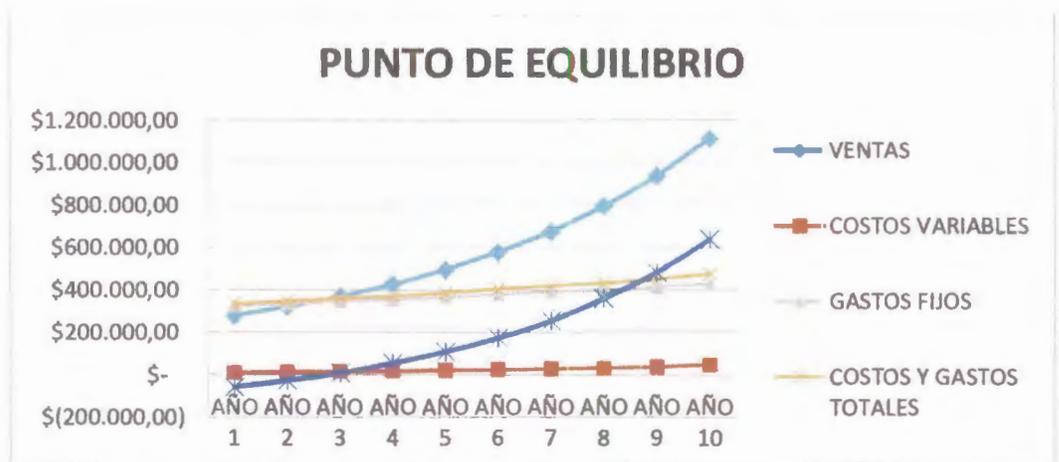
Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

4.1.3. Punto de equilibrio

En la tabla del punto de equilibrio se conocerá en qué año habrá un balance entre los gastos y los ingresos del proyecto.

Según el análisis, el punto de equilibrio será en el tercer año, debido a que en éste año habrá un balance entre los ingresos y gastos. Se necesitará un total de \$ 338.010,35 que equivale al total de ingresos por la venta de habitaciones.

Figura 29: Flujo de Caja



Elaborado por: Viviana Franco y Diana Zambrano

CAPÍTULO V

EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD

5.1. Factibilidad financiera

5.1.1. TIR

En la tabla del TIR se tomó en cuenta la tasa de interés del préstamo correspondiente al 50% de la inversión total y compararla con el porcentaje del TIR, considerándose un proyecto rentable, ya que el porcentaje de TIR es del 13%.

TIR	13%
-----	-----

5.1.2. VAN

Este ítem permite conocer si el proyecto que se está proponiendo es viable. A través de este cálculo, se ha podido determinar que habrá retorno de la inversión. Además de un excedente, considerando de esta manera al proyecto, viable.

VAN	\$ 1.173.502,95
-----	-----------------

5.2. Consideraciones socioculturales

Las consideraciones socioculturales son las que nos permiten saber cuáles son los beneficios que tendrá el proyecto tanto para quién lo ejecuta como para la comunidad.

El proyecto generará nuevas plazas de trabajo para las personas que colaboren directamente o indirectamente con el hotel.

En el ámbito sociocultural este nuevo proyecto beneficiará al desarrollo turístico de la parroquia Anconcito, el hotel será con temática rústica según los resultados de las encuestas, mediante la cual se espera captar la atención de los turistas nacionales e internacionales que prefieran éste tipo de temática. Otro beneficio que tendrá la parroquia Anconcito será el aporte mediante el pago de los impuestos.

5.3. Consideraciones ambientales

De acuerdo a lo observado en el campo de investigación se concluye que el daño es mínimo ya que el lugar desértico es alejado de la población, es decir que no hay flora ni fauna a la que se pueda afectar.

A continuación se detallará las actividades que se realizarán antes, durante y después del proyecto.

- Construcción
- Ruido
- Manejo de residuos sólidos y líquidos
- Manejo de aguas negras
- Suministro de agua
- Suministro de energía
- Recepción de turistas en la parroquia

5.4. Consideraciones legales

Para empezar la construcción de un nuevo proyecto turístico en la parroquia Anconcito se debe cumplir con los requisitos establecidos por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipio de Salinas.

A continuación se detallan los requisitos:

REQUISITOS PARA CERTIFICADO DE USO DE SUELO

A continuación detallaremos los requisitos necesarios para el uso del suelo en la parroquia Anconcito

- Solicitud dirigida al Alcalde
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación (a color)
- Copia del recibo del predio urbano (del presente año)
- Copia de la escritura registrada y catastrada
- Certificado de Catastro y Avalúos
- Tasa de recepción de documentos
- Tasa de uso de suelo
- Copia de la patente del año anterior
- Copia del RUC
- Licencia anual del Ministerio de Turismo (Hoteles, Hostales y Hosterías)

REQUISITOS PARA OBTENER LA PATENTE MUNICIPAL

En el siguiente listado se detallara los requisitos para obtener la patente municipal.

- Solicitud dirigida al alcalde
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación (a color)
- Tasa de \$ 3 dólares para el ingreso de solicitud
- Copia del contrato de arriendo (en caso de que el local sea arrendado)
- Copia del predio urbano año en vigencia
- Copia de la tasa para servicios contra incendios/cuerpo de bomberos
- Copia de certificado de salud ocupacional (Hospital de Salinas)
- Copia de RUC
- Copia de certificado del uso del suelo/planificación física
- Informe Ambiental Municipal
- En caso de cierre de negocio tiene la obligación de notificar por escrito

REQUISITOS PARA OBTENER LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

Se enlistará a continuación los requisitos para obtener la licencia de funcionamiento anual para el funcionamiento de establecimientos turísticos

- Copia de la cédula de identidad
- Copia de Registro Único del Contribuyente (RUC)
- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local donde funciona
- Lista de precios de los servicios ofertados
- Certificado de seguridad industrial cuerpo de bomberos
- Certificado de registro del Municipio de Turismo
- Patente de Comisaría (Permiso de Funcionamiento)
- Certificado de cancelación del 1 x 1000 del Ministerio de Turismo

CONCLUSIONES

Después del desarrollo de este proyecto se determinó lo siguiente:

- La parroquia Anconcito es un destino turístico visitado por muchos turistas debido a su exquisita gastronomía y por los diferentes deportes que se practican, pero carece de establecimientos hcteleros.
- La creación de un hotel temático en la parroquia Anconcito con características "Rústica", lo que permitirá captar e incentivar a los turistas nacionales y extranjeros para que pernocten en este destino.
- De acuerdo a los resultados obtenidos en el estado financiero del proyecto se concluye que éste, es rentable. Por lo tanto generará nuevas plazas de empleo y desarrollo turístico de la zona.
- El estudio ambiental concluye que ejecutar el proyecto no traerá consecuencias mayores para el medio ambiente.

RECOMENDACIONES

Luego de realizar el estudio del proyecto damos las siguientes recomendaciones:

- Motivar a empresarios para que inviertan al desarrollo del proyecto hotelero en la parroquia Anconcito.
- Dar a conocer a los turistas nacionales e internacionales por medio de anuncios publicitarios y redes sociales, el concepto de los hoteles temáticos para incentivar a hospedarse en el hotel "Anconcito"
- Fomentar alianzas con canales de distribución adecuados como operadoras turísticas para llegar a la demanda potencial.
- Capacitar al personal perteneciente a la comunidad a través de cursos de servicio al cliente y manipulación de alimentos.

ANEXOS

Anexo A: Formato de Encuestas



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL LICENCIATURA EN TURISMO Creación de un Hotel temático en Anconcito

Fecha: _____ Hora: _____ Número de encuesta: _____

1. Lugar de residencia _____

2. Sexo:

- Masculino
 Femenino

3. Edad:

- 18 – 25 años
 25 – 35 años
 45 – 55 años
 Más de 55 años (Especifique): _____

4. ¿Ha visitado alguna vez la parroquia Anconcito?

- Si
 No

5. ¿Estaría dispuesto a hospedarse en un Hotel temático en un Acantilado de Anconcito?

- Si
 No

6. ¿Cuántos días estaría dispuesto a hospedarse?

- 1 Noche
- 2 Noches
- Más de 3 Noches

7. ¿Normalmente que prefiere encontrar en un lugar donde se hospeda?

- Tranquilidad y relajación
- Actividades varias

8. ¿Qué servicios adicionales desearía encontrar en el lugar donde se hospedaría?

- Sala de Eventos Sociales
- Cafetería
- Restaurante
- Bar
- Spa
- Todas las anteriores
- Otros (Especifique): _____

9. ¿Qué tipo de decoración preferiría?

- Rústico
- Colonial
- Contemporáneo
- Otros (Especifique): _____

10. ¿Cuánto suele gastar en alojamiento por noche?

- \$ 30 a \$ 50
- \$ 51 a \$ 80
- \$ 81 a \$ 100
- \$ 101 a \$125
- Más de \$ 125 (Especifique): _____

Anexo B: Entrevista



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL LICENCIATURA EN TURISMO Creación de un Hotel temático en Anconcito

Realizada por: Viviana Franco y Diana Zambrano

Dirigida a: Sr. Edwin Rojas

Presidente de Junta Parroquial de Anconcito

ENTREVISTA

1. ¿Cuál es la estacionalidad más alta del año?

La estacionalidad más alta del año son en los feriados de semana santa, Carnaval, temporada d ballenas meses de Enero, Febrero, Marzo y para la cantonización de Anconcito del 1 - 18 del mes de diciembre

2. ¿Qué tipo de turista visita con mayor frecuencia Anconcito? (Nacionales o extranjeros)

Nacionales, cuando se realizan eventos de artistas invitados o para degustar la grandiosa gastronomía de la parroquia.

Extranjeros, de diferentes países como Rusia, Escocia, Corea, China, Chile, Argentina, Perú hacen recorridos Turísticos realizados por Susan Schlesinger para conocer Anconcito, les gusta observar la cultura, educación y vivir la experiencia de comunicarse con las personas de la parroquia.

3. ¿Cuál es el valor promedio de una habitación de hotel en Anconcito?

No hay hoteles en Anconcito, pero si un Hostal llamado The Ocean Hideaway (Océano Escondido)

Para extranjeros \$ 30.00 habitación por persona

 \$ 50.00 habitación por pareja

Para turista Nacional \$ 20.00 habitación por persona

4. ¿Cuál es la comida típica del Lugar?

- Langosta a la plancha
- Ceviche de (pescado, camarón, langosta, 7 potencias)
- Corvina frita
- Sopa de camarón
- Arroz marinero

5. ¿Cuáles son los problemas sociales de Anconcito?

- Grupos de jóvenes mal influenciados por el alcohol y drogas esto influye a que suelen tener riñas entre ellos.
- Problemas de tierras (posicionamiento de terrenos).
- Falta de alcantarillado y agua potable.
- Viviendas, muchas poseen paredes sin enlucir.
- Áreas oscuras en la cabecera parroquial.

6. ¿Con que servicios básicos cuenta Anconcito?

Telefonía móvil, convencional pública e internet.

- 60% de alcantarillado sanitario y 90% agua potable.
- 95% de la población cuenta con energía eléctrica y alumbrado público.

7. ¿Cuál es el promedio de visitantes actualmente?

Antes había un promedio 150 a 200 turistas semanalmente, en la actualidad ingresa un promedio de 600 turistas por semana.

8. ¿Cuál es el porcentaje de ocupación?

El porcentaje de ocupación de Alojamiento en Anconcito es del 45% anual según base de datos.

Anexo C: Amortización del Préstamo

PRESTAMO PREVISTO PARA FINANCIAMIENTO		
Monto por financiar		2.2472,13
Tasa de Interés		11%
Plazo 10 años		
	Pagos Mensuales	120

PERIÓDOS	INTERÉS	CUOTA DE CAPITAL	PRÉSTAMO PENDIENTE	FLUJO DEL PRÉSTAMO
Mes 1	\$ 2.314,3	\$ 2.103,9	\$ 250.368,2	\$ 4.418,3
Mes 2	\$ 2.295,0	\$ 2.103,9	\$ 248.264,3	\$ 4.399,0
Mes 3	\$ 2.275,8	\$ 2.103,9	\$ 246.160,3	\$ 4.379,7
Mes 4	\$ 2.256,5	\$ 2.103,9	\$ 244.056,4	\$ 4.360,4
Mes 5	\$ 2.237,2	\$ 2.103,9	\$ 241.952,5	\$ 4.341,1
Mes 6	\$ 2.217,9	\$ 2.103,9	\$ 239.848,5	\$ 4.321,8
Mes 7	\$ 2.198,6	\$ 2.103,9	\$ 237.744,6	\$ 4.302,5
Mes 8	\$ 2.179,3	\$ 2.103,9	\$ 235.640,7	\$ 4.283,3
Mes 9	\$ 2.160,0	\$ 2.103,9	\$ 233.536,7	\$ 4.264,0
Mes 10	\$ 2.140,8	\$ 2.103,9	\$ 231.432,8	\$ 4.244,7
Mes 11	\$ 2.121,5	\$ 2.103,9	\$ 229.328,8	\$ 4.225,4
Mes 12	\$ 2.102,2	\$ 2.103,9	\$ 227.224,9	\$ 4.206,1
Mes 13	\$ 2.082,9	\$ 2.103,9	\$ 225.121,0	\$ 4.186,8
Mes 14	\$ 2.063,6	\$ 2.103,9	\$ 223.017,0	\$ 4.167,5
Mes 15	\$ 2.044,3	\$ 2.103,9	\$ 220.913,1	\$ 4.148,3
Mes 16	\$ 2.025,0	\$ 2.103,9	\$ 218.809,2	\$ 4.129,0
Mes 17	\$ 2.005,8	\$ 2.103,9	\$ 216.705,2	\$ 4.109,7
Mes 18	\$ 1.986,5	\$ 2.103,9	\$ 214.601,3	\$ 4.090,4
Mes 19	\$ 1.967,2	\$ 2.103,9	\$ 212.497,4	\$ 4.071,1
Mes 20	\$ 1.947,9	\$ 2.103,9	\$ 210.393,4	\$ 4.051,8
Mes 21	\$ 1.928,6	\$ 2.103,9	\$ 208.289,5	\$ 4.032,5
Mes 22	\$ 1.909,3	\$ 2.103,9	\$ 206.185,6	\$ 4.013,3
Mes 23	\$ 1.890,0	\$ 2.103,9	\$ 204.081,6	\$ 3.994,0
Mes 24	\$ 1.870,7	\$ 2.103,9	\$ 201.977,7	\$ 3.974,7



Mes 25	\$ 1.851,5	\$ 2.103,9	\$ 199.873,8	\$ 3.955,4
Mes 26	\$ 1.832,2	\$ 2.103,9	\$ 197.769,8	\$ 3.936,1
Mes 27	\$ 1.812,9	\$ 2.103,9	\$ 195.665,9	\$ 3.916,8
Mes 28	\$ 1.793,6	\$ 2.103,9	\$ 193.562,0	\$ 3.897,5
Mes 29	\$ 1.774,3	\$ 2.103,9	\$ 191.458,0	\$ 3.878,3
Mes 30	\$ 1.755,0	\$ 2.103,9	\$ 189.354,1	\$ 3.859,0
Mes 31	\$ 1.735,7	\$ 2.103,9	\$ 187.250,2	\$ 3.839,7
Mes 32	\$ 1.716,5	\$ 2.103,9	\$ 185.146,2	\$ 3.820,4
Mes 33	\$ 1.697,2	\$ 2.103,9	\$ 183.042,3	\$ 3.801,1
Mes 34	\$ 1.677,9	\$ 2.103,9	\$ 180.938,4	\$ 3.781,8
Mes 35	\$ 1.658,6	\$ 2.103,9	\$ 178.834,4	\$ 3.762,5
Mes 36	\$ 1.639,3	\$ 2.103,9	\$ 176.730,5	\$ 3.743,2
Mes 37	\$ 1.620,0	\$ 2.103,9	\$ 174.626,6	\$ 3.724,0
Mes 38	\$ 1.600,7	\$ 2.103,9	\$ 172.522,6	\$ 3.704,7
Mes 39	\$ 1.581,5	\$ 2.103,9	\$ 170.418,7	\$ 3.685,4
Mes 40	\$ 1.562,2	\$ 2.103,9	\$ 168.314,8	\$ 3.666,1
Mes 41	\$ 1.542,9	\$ 2.103,9	\$ 166.210,8	\$ 3.646,8
Mes 42	\$ 1.523,6	\$ 2.103,9	\$ 164.106,9	\$ 3.627,5
Mes 43	\$ 1.504,3	\$ 2.103,9	\$ 162.002,9	\$ 3.608,2
Mes 44	\$ 1.485,0	\$ 2.103,9	\$ 159.899,0	\$ 3.589,0
Mes 45	\$ 1.465,7	\$ 2.103,9	\$ 157.795,1	\$ 3.569,7
Mes 46	\$ 1.446,5	\$ 2.103,9	\$ 155.691,1	\$ 3.550,4
Mes 47	\$ 1.427,2	\$ 2.103,9	\$ 153.587,2	\$ 3.531,1
Mes 48	\$ 1.407,9	\$ 2.103,9	\$ 151.483,3	\$ 3.511,8

Mes 49	\$ 1.388,6	\$ 2.103,9	\$ 149.379,3	\$ 3.492,5
Mes 50	\$ 1.369,3	\$ 2.103,9	\$ 147.275,4	\$ 3.473,2
Mes 51	\$ 1.350,0	\$ 2.103,9	\$ 145.171,5	\$ 3.454,0
Mes 52	\$ 1.330,7	\$ 2.103,9	\$ 143.067,5	\$ 3.434,7
Mes 53	\$ 1.311,5	\$ 2.103,9	\$ 140.963,6	\$ 3.415,4
Mes 54	\$ 1.292,2	\$ 2.103,9	\$ 138.859,7	\$ 3.396,1
Mes 55	\$ 1.272,9	\$ 2.103,9	\$ 136.755,7	\$ 3.376,8
Mes 56	\$ 1.253,6	\$ 2.103,9	\$ 134.651,8	\$ 3.357,5
Mes 57	\$ 1.234,3	\$ 2.103,9	\$ 132.547,9	\$ 3.338,2
Mes 58	\$ 1.215,0	\$ 2.103,9	\$ 130.443,9	\$ 3.319,0
Mes 59	\$ 1.195,7	\$ 2.103,9	\$ 128.340,0	\$ 3.299,7
Mes 60	\$ 1.176,4	\$ 2.103,9	\$ 126.236,1	\$ 3.280,4
Mes 61	\$ 1.157,2	\$ 2.103,9	\$ 124.132,1	\$ 3.261,1
Mes 62	\$ 1.137,9	\$ 2.103,9	\$ 122.028,2	\$ 3.241,8
Mes 63	\$ 1.118,6	\$ 2.103,9	\$ 119.924,3	\$ 3.222,5
Mes 64	\$ 1.099,3	\$ 2.103,9	\$ 117.820,3	\$ 3.203,2
Mes 65	\$ 1.080,0	\$ 2.103,9	\$ 115.716,4	\$ 3.184,0
Mes 66	\$ 1.060,7	\$ 2.103,9	\$ 113.612,5	\$ 3.164,7
Mes 67	\$ 1.041,4	\$ 2.103,9	\$ 111.508,5	\$ 3.145,4
Mes 68	\$ 1.022,2	\$ 2.103,9	\$ 109.404,6	\$ 3.126,1
Mes 69	\$ 1.002,9	\$ 2.103,9	\$ 107.300,7	\$ 3.106,8
Mes 70	\$ 983,6	\$ 2.103,9	\$ 105.196,7	\$ 3.087,5
Mes 71	\$ 964,3	\$ 2.103,9	\$ 103.092,8	\$ 3.068,2
Mes 72	\$ 945,0	\$ 2.103,9	\$ 100.988,8	\$ 3.049,0

Mes 73	\$ 925,7	\$ 2.103,9	\$ 98.884,9	\$ 3.029,7
Mes 74	\$ 906,4	\$ 2.103,9	\$ 96.781,0	\$ 3.010,4
Mes 75	\$ 887,2	\$ 2.103,9	\$ 94.677,0	\$ 2.991,1
Mes 76	\$ 867,9	\$ 2.103,9	\$ 92.573,1	\$ 2.971,8
Mes 77	\$ 848,6	\$ 2.103,9	\$ 90.469,2	\$ 2.952,5
Mes 78	\$ 829,3	\$ 2.103,9	\$ 88.365,2	\$ 2.933,2
Mes 79	\$ 810,0	\$ 2.103,9	\$ 86.261,3	\$ 2.913,9
Mes 80	\$ 790,7	\$ 2.103,9	\$ 84.157,4	\$ 2.894,7
Mes 81	\$ 771,4	\$ 2.103,9	\$ 82.053,4	\$ 2.875,4
Mes 82	\$ 752,2	\$ 2.103,9	\$ 79.949,5	\$ 2.856,1
Mes 83	\$ 732,9	\$ 2.103,9	\$ 77.845,6	\$ 2.836,8
Mes 84	\$ 713,6	\$ 2.103,9	\$ 75.741,6	\$ 2.817,5
Mes 85	\$ 694,3	\$ 2.103,9	\$ 73.637,7	\$ 2.798,2
Mes 86	\$ 675,0	\$ 2.103,9	\$ 71.533,8	\$ 2.778,9
Mes 87	\$ 655,7	\$ 2.103,9	\$ 69.429,8	\$ 2.759,7
Mes 88	\$ 636,4	\$ 2.103,9	\$ 67.325,9	\$ 2.740,4
Mes 89	\$ 617,2	\$ 2.103,9	\$ 65.222,0	\$ 2.721,1
Mes 90	\$ 597,9	\$ 2.103,9	\$ 63.118,0	\$ 2.701,8
Mes 91	\$ 578,6	\$ 2.103,9	\$ 61.014,1	\$ 2.682,5
Mes 92	\$ 559,3	\$ 2.103,9	\$ 58.910,2	\$ 2.663,2
Mes 93	\$ 540,0	\$ 2.103,9	\$ 56.806,2	\$ 2.643,9
Mes 94	\$ 520,7	\$ 2.103,9	\$ 54.702,3	\$ 2.624,7
Mes 95	\$ 501,4	\$ 2.103,9	\$ 52.598,4	\$ 2.605,4
Mes 96	\$ 482,2	\$ 2.103,9	\$ 50.494,4	\$ 2.586,1

Mes 97	\$ 462,9	\$ 2.103,9	\$ 48.390,5	\$ 2.566,8
Mes 98	\$ 443,6	\$ 2.103,9	\$ 46.286,6	\$ 2.547,5
Mes 99	\$ 424,3	\$ 2.103,9	\$ 44.182,6	\$ 2.528,2
Mes 100	\$ 405,0	\$ 2.103,9	\$ 42.078,7	\$ 2.508,9
Mes 101	\$ 385,7	\$ 2.103,9	\$ 39.974,8	\$ 2.489,7
Mes 102	\$ 366,4	\$ 2.103,9	\$ 37.870,8	\$ 2.470,4
Mes 103	\$ 347,1	\$ 2.103,9	\$ 35.766,9	\$ 2.451,1
Mes 104	\$ 327,9	\$ 2.103,9	\$ 33.662,9	\$ 2.431,8
Mes 105	\$ 308,6	\$ 2.103,9	\$ 31.559,0	\$ 2.412,5
Mes 106	\$ 289,3	\$ 2.103,9	\$ 29.455,1	\$ 2.393,2
Mes 107	\$ 270,0	\$ 2.103,9	\$ 27.351,1	\$ 2.373,9
Mes 108	\$ 250,7	\$ 2.103,9	\$ 25.247,2	\$ 2.354,7
Mes 109	\$ 231,4	\$ 2.103,9	\$ 23.143,3	\$ 2.335,4
Mes 110	\$ 212,1	\$ 2.103,9	\$ 21.039,3	\$ 2.316,1
Mes 111	\$ 192,9	\$ 2.103,9	\$ 18.935,4	\$ 2.296,8
Mes 112	\$ 173,6	\$ 2.103,9	\$ 16.831,5	\$ 2.277,5
Mes 113	\$ 154,3	\$ 2.103,9	\$ 14.727,5	\$ 2.258,2
Mes 114	\$ 135,0	\$ 2.103,9	\$ 12.623,6	\$ 2.238,9
Mes 115	\$ 115,7	\$ 2.103,9	\$ 10.519,7	\$ 2.219,7
Mes 116	\$ 96,4	\$ 2.103,9	\$ 8.415,7	\$ 2.200,4
Mes 117	\$ 77,1	\$ 2.103,9	\$ 6.311,8	\$ 2.181,1
Mes 118	\$ 57,9	\$ 2.103,9	\$ 4.207,9	\$ 2.161,8
Mes 119	\$ 38,6	\$ 2.103,9	\$ 2.103,9	\$ 2.142,5
Mes 120	\$ 19,3	\$ 2.103,9	\$ (0,0)	\$ 2.123,2

Anexo D: Cotización - Dulce Sueños

CANT		CODIGO	DETALLE DE PRODUCTOS	PVP
1			Super Sport. 1 1/2 plz # 150 Efectivo	
1			Super Sport. 2 1/2 plz # 280 Efectivo	
1			Super Sport. 3 plz # 320 Efectivo	
VENDEDOR:			Lidia Mendoza	TOTAL \$


COTIZACION 000007629 VENTA

CLIENTE: Diana Zambano FECHA: 30/07/15
 ALMACEN: Luzeta TELEFONO: 0992136786

SIN VALOR TRIBUTARIO

Cotización valida por 15 días, precios sujetos a cambios sin previo aviso. Este documento no constituye un comprobante de venta.

ACEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CREDITO






IMPORTANTE: Estimado cliente sirvase a cancelar unicamente en la caja.

IMPRESOS ARIANNA • 3870755

Anexo E: Cotización MultiOficinas



MO
MULTIOFICINAS

Johana Reyes Z. **AS**
VENTAS

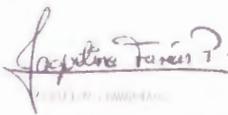
MO
PROFORMA

0000738

Dir.: Cda. La Garzota Nr. 29 Solar 12 Local # 1
Tel.: 0987424319 / 0990356127 / 042626477
e-mail: multioficias@hotmail.com

Cliente: Piangu Zambrano
Direccion: Mucho Jote y 10000 Tapa Tel: 0992136786
RUC: 11 Vendedor:

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
- Archiveros aires con fomerca delimita Med 120 cm	3	131,47	394,42
- Silla Operativa Mod. 8078	4	93,30	373,21
- Credon metalica con 3 puertas en madera Med 150 x 90	1	281,15	281,15
- Estacion de Trabajo en L Mod 150 x 150 x 60 con 3 cajones metalicos	4	245,98	983,93
- Escritorio Sireal Mod 150 x 60 con 3 cajoneras metalicas	4	195,09	780,36
- Silla en malla s16 (oferta)	2	40,18	80,36
- Silla de Visita Mod. #5	2	61,61	123,21
Costo de Contacto			3,019.64
			362,36
			3,382.00


 JOAQUINA TORRES P.
 VENDEDOR

Anexo F: Cotización - Zona de Muebles Cuenca



y te la pasarás en casa

DECOMUEBLES

ROMADER

RECREA MUEBLES

PROFORMA 0004532

Cuenca. Av. Agustín García y Valle 7-49 y Av. Leonor de Caceres. Telefonos: 032-449236 - 074077021

Quito. Av. de Los Andes N.º 204 y La Tierra. Tel: 022-212 399 - 031-240 525

Guayaquil. Zona: Carretera Eloy Alfaro y Av. Antonio Yaguajay frente al Recreatorio Monumento a Jaime Ramos. Telf: 042-655499 - 042-688270

Portoviejo. Calle América y Tercera Calle, p.º 90 al Banco de Pichincha. Telf: 032-257 017. Telfax: 052-657 036

Machala. Paseo Shopping Av. 2500, p.º 04 km 2 1/2. Telf: 032-982 781

Manta. Barrio: Zona San Mateo 1-14 (frente a la Asociación de Empleados Municipales). Telefonos: 05267632 - 052676425

Santo Domingo. Vía a Chordea km 2 1/2 punto al Sindicato de Choferes. Telefonos: 022742213 - 022745613

Fecha: 1 de Agosto del 2015 RUC: _____

Cliente: _____ Teléfono: _____

Dirección: _____

CANT.	ARTÍCULO	V.UNIT	V.TOTAL
1	Cama Cama 2 1/2 plazas	656	656
1	Cama Cama 3 plazas	238	238
2	Veladas Cama	298	596
1	Silla pataquet	2070	2070

SUBTOTAL

I.V.A

TOTAL \$

Indira Ruiz
FIRMA AUTORIZADA

FIRMA CLIENTE

0968447709

ENTREGA APROXIMADA

Anexo I: Cotización - NoviCompu

 NOVICOMPU LO MISMO PERO MAS BARATO		Ruc:1792291666001 Lo Mismo Pero Mas Barato	
GUAYAQUIL: C.COMERCIAL CITYMALL LOCAL 5 TELF. 043 068234 - 043068261			
PAGINA WEB:	WWW.NOVICOMPU.COM	CORREO: ventas.gye2@novicompu.com	
PROFORMA :			
FECHA:	30/07/2015		
EQUIPO:	HP 15-f009	VALOR	CANTIDAD
		\$ 350,00	1
			PRECIO FINAL
			\$ 350,00
PROCESADOR:	AMD DUAL CORE		
MEMORIA:	4GB		
DISCO DURO:	500Gb		
PANTALLA:	15,6		
RED INTEGRADA:	10/100/1000 GIGABIT ETHERNET LAN		
WIRELESS:	802.11b/G/N WLAN		
UNIDAD OPTICA	NO APLICA		
CARGADOR:	65W AC ADANTADOR		
BATERIA:	Fuente de Poder		
Sonido:	SI		
PUERTOS EXTERNOS:	HDMI		
HDMI	1 PUERTO		
USB3.0:	2 PUERTOS		
	1 SALIDA DE AURICULARES		
	1 ENTRADA DE MICROFONO		
	1 RJ - 45 (LAN)		
Graficos	AMD HD RADEON	SUB TOTAL	\$ 312,50
Lector de tarjetas SD	SI	IVA 12%	\$ 37,50
Tarjeta Dedicada			
S. OPERATIVO:	Windows 8 64BITS	P. EFECTIVO	\$ 350,00

* Las Cuotas Son Aproximadas
 Van A Depender De La Tarjeta
 * EQUIPO REFURBISHED CLASE A DE FABRICA
 * GARANTIA DE 1 AÑO

Anexo J: Cotización - NoviCompu

		Ruc:1792291666001 Lo Mismo Pero Mas Barato	
GUAYAQUIL: C.COMERCIAL CITYMALL LOCAL 5 TELF. 043 068294 - 043068261			
PAGINA WEB:	WWW.NOVICOMPU.COM	ventas.gye2@novicompu.com	
PROFORMA :			
FECHA:	30/07/2015		
EQUIPO:	Impresora Epson L210	VALOR	CANTIDAD
		\$ 330,00	1
			PRECIO FINAL
			\$ 330,00
<p>Multifuncional con sistema original de Tanque de Tinta con Impresora, Copiadora y Escáner</p> <p style="padding-left: 40px;">Costo de impresión ultra bajo</p> <p>Calidad y garantía original Epson. Acceso a una garantía de un año** y a la extensa red de servicio y soporte Epson</p> <p style="padding-left: 40px;">Fácil uso y recarga de tinta</p> <p>Con las tintas incluidas, imprime* hasta 4000 páginas en negro ó 6500 páginas a color</p> <p>Calidad de impresión garantizada con la tinta original Epson. Diseñadas con la más alta calidad para impresiones duraderas.</p> <p>Imprime rápidamente – hasta 27 ppm en texto negro y 15 ppm en texto a color (borrador</p> <p style="padding-left: 40px;">Escáner de 48 bits y 600 x 1200 dpi para ampliaciones de fotos y documentos OCR</p> <p style="padding-left: 40px;">Regalo: software para edición de documentos OCR</p> <p>Elimina los ojos rojos, restaura el color y contraste de tus fotos, en un sólo clic desde el driver de la impresora o con Epson Easy Photo Print</p> <p style="padding-left: 40px;">Impresión a doble faz manual para ahorrar papel</p> <p style="padding-left: 40px;">Con cable USB de regalo</p>			
			SUB TOTAL
			\$ 294,64
			IVA .12%
			\$ 35,36
			P. EFECTIVO
			\$ 330,00
VIOLETA CALDERON			
TIEMPO DE VALIDEZ PROFORMA 60 DIAS			
Van A Depender De La Tarjeta		9878750250	
* GARANTIA DE 3 MESES			



BIBLIOGRAFÍA

1. JOYCE GURUMENDI Y MIRYAM SARCOS, TESIS DE GRADO (MAYO, 2015).
"Estudio de Factibilidad de un Hostal Temático 'Regiones del Ecuador' en la ciudad de Cuenca"

BIBLIOGRAFIA WEB

1. La Historia de la Parroquia "Anconcito"

<http://www.monografias.com/trabajos78/historia-parroquia-anconcito/historia-parroquia-anconcito.shtml#ixzz3bktpYDFH>

2. Tipos de Montaje según el Licenciado Jorge Urrutia Vega

<http://es.slideshare.net/ceate23/tipos-de-montajes>

3. Conozca tres tipos de Investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa

<http://www.creadess.org/index.php/informate/de-interes/temas-de-interes/17300-conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>

4. Principales Tipos de Investigación

<http://www.monografias.com/trabajos58/principales-tipos-investigacion/principales-tipos-investigacion.shtml>

5. Tasa de Inflación del Banco Central del Ecuador

<http://www.bce.fin.ec/>