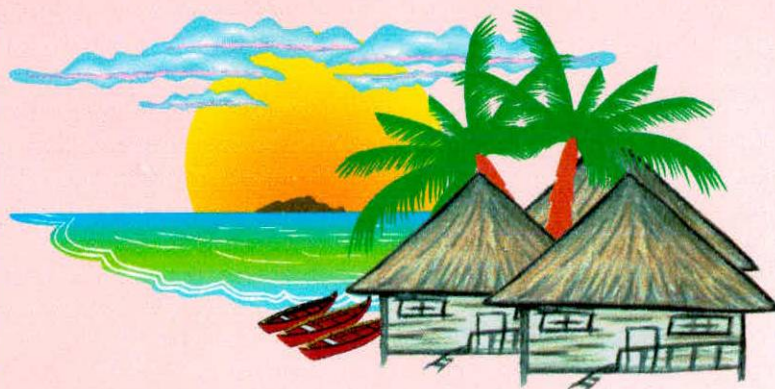


MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIOS

HOSTERIA “CABAÑAS EL PARAÍSO DE SAN JOSÉ”



Area de inversión

TURÍSTICA

Promotores

Ing. Eloy Reyes Cárdenas

Ing. Hólger Véliz Bravo

Eco. Jorge Cadena Santana

MANTA - 2001

INDICE GENERAL

	Pág.
Resumen Ejecutivo	1
Introducción	3
Análisis de Mercado	4
Análisis del Sector	4
Análisis del Mercado propiamente dicho	5
Servicios	5
Clientes	7
Competencia	7
Tamaño del mercado Global	9
Tamaño de mi mercado	9
Plan de mercadeo	10
Estrategia de precio	10
Estrategia de ventas	16
Tácticas de ventas	18
Datos básicos del mercado	19
Análisis técnico	20
Análisis de producto	20
Ubicación y emplazamiento	22
Ubicación	22
Emplazamiento	23
Equipos y maquinarias	24
Distribución de Planta	27
Análisis Administrativo	31

Grupo empresarial	31
Personal ejecutivo	31
Organigrama	34
Análisis legal y social	35
Aspectos legales urbanos	36
Análisis Ambiental	37
Análisis Económico	39
Análisis de valores	40
Análisis financiero	41
Análisis de riesgos e intangibles	42
Riesgos de mercado	42
Riesgos técnicos	42
Riesgos económicos	42
Riesgos financieros	42
Evaluación integral del proyecto	43
Cronograma de implantación	
Anexos	



RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio consiste en la instalación de una hostería tipo cabañas de primera clase en el sector de la Punta de San José del Cantón Montecristi en la provincia de Manabí, para ayudar a solucionar la deficiencia de infraestructura hotelera y turística en temporadas altas especialmente, Carnaval, Semana Santa, Vacaciones de la Sierra y Fin de Año, y para ayudar a desarrollar el turismo ecológico en esta región.

La hostería estará ubicada frente a amplias y hermosas playas, en un entorno natural en el sector la Punta de San José, que ocupará un espacio de 6 hectáreas en donde se construirán todas las condiciones de funcionamiento tales como:

Cabañas de dos plantas divididas en habitaciones amobladas y equipadas con agua caliente, televisión satelital "Direc-TV", teléfono vía recepción, purificador de agua, acondicionador de aire, restaurante, bar las 24 horas, discoteca, piscina, canchas deportivas, salas de Internet, sala de primeros auxilios, zonas de recreación, vigilancia las 24 horas, parqueaderos y otros.

Con la investigación de mercado que se realizó se logró establecer que el servicio tiene su mercado garantizado, dado que este servicio es muy apetecido por los visitantes y turista de la Sierra en forma especial, de la Costa en temporadas altas; extranjeros y estudiantes del país durante todo el año, ya que se brindarán los servicios novedosos como los de Internet y discoteca, zona de recreación, piscina, servicios médicos, además se dará un servicio complementario subcontratado de excursión al Parque Nacional Machalilla, para visitar lugares muy atractivos como la Isla de la Plata, Playa los Frailes, las Ruinas de Agua Blanca. Y otros..



MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Este proyecto se financiará con el **100 %** de recursos propios, otorgados por los miembros del grupo empresarial es decir *no habrá crédito bancario*.

El personal que trabajará en la planta son: Gerente, Jefe de Seguridad Industrial y Mantenimiento, Asistente de Gerencia, Recepcionistas, Cajera, Barman, Meseros, Discjockey, Mucamas, Cocineros y Guardias, es decir en un total de 20 personas.

El proyecto tendrá una inversión de **\$ 451,692.56** con los cuales podrán generar **70** plazas por día es decir **25,555** plazas al año, para cubrir una *desequilibrio de la demanda en 3,721* plazas en el primer año y **3,841** plazas del segundo en adelante, para generar unos ingresos en promedio anual durante toda la vida del proyecto de **\$ 255,302.56** con apenas el aprovechamiento **15%** de la capacidad instalada, que es utilizada en las temporadas altas y los fines de semanas en especial. Los demás días del año excepto los de las temporadas altas (lunes, martes, miércoles, jueves, y viernes) es utilizada en menor escala

El estudio financiero demuestra una rentabilidad de la inversión **TIR de 26 %**, con un tiempo de recuperación de la inversión de **8.24 años**, la relación beneficio costo es de **1.39**, el VAN es positivo y da un total de **\$ 210,437.39** los índices financieros son buenos, que da a entender que el proyecto es conveniente desde este punto de vista.

Como sugerencia podemos decir que este plan de negocios nos demuestra una alternativa de inversión, con muy buenas perspectivas de éxito ya que se lo ha demostrado técnicamente.



INTRODUCCIÓN

El presente proyecto nace ante la necesidad de satisfacer los requerimientos de la demanda de infraestructura turística para los miles de turistas que visitan las costas manabitas en especial para aquellos que se dirijan a las playas del cantón Montecristi, y fortalecer el sector turístico de las playas de Manabí. La existencia del sitio San José, hace renacer a quienes lo conocen, el idilio de lo oculto de la naturaleza, estas paradisíacas playas son una oportunidad para generar el desarrollo del cantón, mediante la inversión en el área turística.

Este sitio tiene bondades naturales paisajistas como ríos de invierno, que nacen desde la cuenca del río Salado, que baja desde la loma del sitio Las Lagunas dirigiéndose a Camarones, Río Bravo hasta desembocar en el río San José.

Este sector, se ubica en la zona cálida y seca del Litoral que recibe directamente la influencia de la corriente fría de Humbolt, su clima se caracteriza por esa escasa humedad. En épocas lluviosas de Enero a Mayo las precipitaciones acumulan menos de 500 mm. La humedad ambiental se ubica debajo del 70 % que es muy común en el resto de la provincia, la temperatura promedio es de 24 °C con mínimas que se ubican por debajo de los 15 °C y máximas que superan a los 30°C en general el clima es templado y seco, características que permiten un mejor desarrollo de la vida humana y animal.

Esta hermosa combinación paisajista hace de este sector un sueño para realizar y disfrutar lo mejor de Manabí.



ANÁLISIS DE MERCADO

ANÁLISIS DEL SECTOR

En la actualidad el sector turístico es uno de los principales rubros de ingresos al país, ya que según estadísticas del Ministerio de turismo en el año de 1999 se colocó en el cuarto lugar, después del petróleo, productos del mar y del camarón. Actualmente las autoridades de gobierno le han dado mayor atención en cuanto tiene que ver al desarrollo y fomento del turismo en nuestro país y en el extranjero, realizando mayor promoción a través del Ministerio de Turismo en eventos que se realizan en el exterior, para que las bondades naturales del Ecuador sean mayormente conocidas por propios y extraños.

El sector turístico en el Ecuador está tomando fuerza, y es el momento más adecuado para realizar un proyecto a nivel turístico en la provincia de Manabí, ya que es la provincia costanera más visitada en temporadas altas vacacionales, tales como; Carnaval, Semana Santa, Fin de Año, Vacaciones de la Sierra, y por turistas extranjeros, en temporadas bajas sigue manteniendo su atractivo aunque en menor intensidad. Los clientes o usuarios de servicio de hospedajes y alimentación existen en gran cantidad en las temporadas altas, llegando a saturar la capacidad de hospedaje de los hoteles, hosterías, residenciales, etc. Pero teniendo mayor interés por alojarse en lugares frente a las playas, y no escatiman ningún esfuerzo ni límites económicos por estar en estos lugares. Sin tomar en cuenta que en muchos de ellos tan solo tienen las condiciones básicas de funcionamiento, y una atención pésima en lo que se refiere servicio al cliente, desde la parte administrativa hasta los niveles más bajos de servicios.

Con la dolarización se ha estabilizado un poco la economía del país, y en este último Carnaval y Semana Santa se vio un gran auge de turismo llegando a saturar la capacidad de alojamiento en el sector de las costas manabitas, especialmente los que se encuentran ubicados frente al mar.

Los atractivos naturales que tiene la provincia la hacen una de las más visitadas en temporadas de Carnaval, Semana Santa, y Vacaciones de la Sierra, ya sea para disfrutar de sus paisajes, playas o lugares turísticos como la Isla de la Plata, playa los Frailes, las Ruinas arqueológicas de Agua Blanca, el Bosque Seco Tropical que se encuentran en el parque Nacional Machalilla.

En cuanto al desarrollo social cultural de las poblaciones cercanas a la zona donde se ubicará la hostería, se ha notado un aumento progresivo de capacitación del recurso humano en los últimos tiempos, para cubrir las plazas de trabajos generadas por el turismo en los lugares que brinda servicios turísticos y dar mayor información de los atractivos naturales de ciertos sectores, y ellos podrían explotar al máximo la agricultura ya que se convertirían en los



principales proveedores de las verduras, legumbres y frutas producidas en las zonas así como de los productos del mar.

En el mercado turístico de esta zona no se ha notado una rivalidad marcada, debido a que existen consumidores de diferentes gustos y nivel económico que permiten que exista una libre competencia en base a la calidad de los servicios brindados.

Existen buena perspectiva de que se desarrolle el proyecto, puesto que en el estudio previo se realizaron encuestas a los turistas y la mayoría de los encuestados mostraron un marcado interés por que exista un lugar con estas características en la zona destinada para la instalación de la hostería, dejando una base de datos suficientes para empezar la promoción.

Los proyectos para brindar servicios de hospedaje que se están desarrollando en las costas de la provincia de Manabí no amenazan la realización de este proyecto, ya que en temporadas altas la capacidad de las instalaciones son insuficientes para albergar el gran número de visitantes, y en las temporadas bajas ellas no hacen mayor promoción de sus servicio, y no se encuentran ubicados estratégicamente ni tampoco brindan todos los servicios promocionados por el proyecto.

ANÁLISIS DEL MERCADO PROPIAMENTE DICHO

EL SERVICIO

El servicio que se brindará en la **Hostería denominada "Cabañas El Paraíso De San José"** es el de hospedaje en cómodas habitaciones con agua fría y caliente, televisión por Direc-TV servicios de telefonía vía recepción, y alimentación.

Con servicios complementarios de piscina, hidromasaje, canchas deportivas, juegos infantiles, áreas de recreación, baños de vapor sauna, vigilancia permanente las 24 horas, bar restaurante, discoteca, sala de Internet, servicios de primeros auxilios, tours en el parque Nacional Machalilla.

En la provincia de Manabí existen lugares que brindan servicios similares a los que se piensa dar en la Hostería "**Cabañas El Paraíso De San José**", pero no todos tienen los servicios promocionados por este proyecto, y tienen un costo muy elevado por la prestación de sus servicios.

Los servicios de este proyecto se promocionaran a nivel nacional e internacional, para conseguir una mayor asistencia de los turistas y por consiguiente una recuperación más rápida de la inversión.



MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Según datos otorgados por el Ministerio de Turismo en 1999 existían alrededor de 2.237 establecimientos de hospedajes, 45.667 habitaciones, para 95.343 plazas; los principales están en las provincias de Pichincha, Guayas, Esmeraldas, Manabí, lo que corresponde a nuestra provincia, se contaba con un total de 185 establecimientos, 3495 habitaciones y 8780 plazas; y con un incremento del 1.82 % anual de plazas.

Es decir que en los actuales momentos la provincia de Manabí estaría en capacidad de albergar a 9103 personas

La fortaleza que tiene este proyecto es que sus instalaciones brindará servicios básicos y modernos como: Internet, sauna, hidromasaje, piscina para grandes y chicos, etc.; y estará ubicada frente al mar con amplias y hermosas playas.

Las dificultades que tendría es la de la subcontratación de los tours a la Isla de la Plata ya que no se está otorgando la licencia para organizar los tours por estar copado el número de agencias turísticas que brindan este servicio.

Para realizar este estudio se tuvo que conseguir un registro de patente en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (I.E.P.I), en la Dirección de Documentación y Estadística en Quito, el cual fue otorgado el 16/03/01 con el oficio N° 004740 en el cual se adjunta la nota de que una vez terminado el proyecto se registrará en la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual.

Los servicios complementarios que acompañan a la hostería son: alimentación, artesanías, ropa de temporada, servicios complementarios especiales. En el futuro se tratará, de comprar un bote que cumpla con los requisitos exigidos por la Dirección General de la Marina Mercante y del Litoral, con la compra de equipos para buceo y juegos acuáticos.

Una posible solución a la organización de los tours es la firma de convenios con agencias turísticas que tengan la licencia de operatividad para realizar los tours a la isla de la plata.

El servicio de Direc-TV es de muy buena calidad puesto que presenta una señal nítida y tiene opción a 120 canales, los servicios de vapor sauna para relajarse y desintoxicar el cuerpo; de Internet y de telecomunicación para estar pendiente de los negocios en cualquier parte del mundo.

La ubicación de las cabañas es en un lugar que presenta un entorno natural que hay que preservarlos y mantenerlo, para que sea del deleite y agrado de todos.



CLIENTES

Los clientes potenciales son los turistas nacionales y extranjeros, en los nacionales especialmente los de las provincias de Pichincha y del Guayas que se encuentran en una edad de 12 a 68 años y más, de un nivel económico medio superior, ya que les gusta pagar para ser bien atendidos (Datos obtenidos en encuestas por los realizadores del proyecto)

Los turistas extranjeros vienen de países como Estados Unidos, Colombia, Perú, Venezuela, España, Francia, Italia, Alemania, etc., (fuente: Ministerio de Turismo)

A estos clientes les gusta hospedarse en estos lugares en temporadas de vacaciones en la Sierra, en la Costa, Carnaval, Semana Santa, y Fin de Año; permaneciendo en ellas por lo menos tres días que dura la temporada, y en temporadas bajas vienen por placer y negocios, se quedan un o dos días.

Los clientes vienen especialmente de Quito, Guayaquil, Manta y Portoviejo, en grandes cantidades; y los clientes están dispuestos a pagar los precios dependiendo de la calidad del servicio y atención que se brinde, y desean tener la posibilidad de diferirlo a través de tarjetas de crédito.

Las opiniones vertidas en encuestas realizadas en los días feriado de carnaval del 2001, han demostrado interés en el servicio, recomiendan que es indispensable tener agua caliente, TV, teléfono, vigilancia permanente, primeros auxilios, buena atención al cliente, Internet, piscina, y juegos acuáticos.

Las opiniones vertidas sin interés del producto es que se debería hacer una rebaja de los precios cuando son cantidades grandes de huéspedes.

La forma de evitar la falta de interés es promocionar los servicios con gran énfasis y crear el interés de conocer las instalaciones por sus bondades naturales del entorno donde se encuentra ubicado, y por la facilidad de acceder a tours para esparcimientos y recreación de enormes valores culturales.

COMPETENCIA

La competencia se definirá por locales que se encuentren cerca de la Costa o frente al mar y que sean consideradas hoteles, pensiones y hostales, hostería y moteles, que brinden servicios de alojamiento, alimentación y zonas recreacionales. Este tipo de competencia es muy grande pero difiere mucho en relación con los precios, servicios y calidad de las instalaciones, por lo cual es muy difícil hacer una comparación de precios.



Algunas instalaciones prestan un buen servicio de atención y comodidad, pero son relativamente costosos, en otros casos la ubicación donde se encuentran no tienen vista frente al mar, amplias playas, cachas deportivas, ni juegos recreacionales para grandes y chicos, y no organizan tours.

En algunos de los casos es muy difícil solucionar este problema por la situación geográfica donde se encuentran ubicada y por la falta de conocimiento de sus administradores en el área de prestación de servicios turísticos.

El mercado que ellos tienen es esencialmente en temporadas altas, ya que ocupan todas las instalaciones en un promedio de 50 plazas y en una cantidad de 400 locales en toda la costa ecuatoriana, y unas 100 en toda la costa manabita entre las que se consideran competencia. Y **entre la competencia principal del proyecto son los hoteles, hostales y hosterías tipo cabañas que se asientan frente al mar y que existen en una cantidad aproximada de 60 con una capacidad de 50 plazas, entre las cuales tenemos: Luz de Luna, Alandaluz, Balandras, Mi Barquita, Alejandrina Piqueros, Mantarraya, San Antonio, Barbasquillo, etc.** Ellos en su mayoría dan un servicio de contado existiendo muy pocas que cobran a través de tarjetas de crédito.

La mayoría tiene intención de ampliar sus instalaciones, pero, por falta de recursos y una mala administración no la ejecutan, hay pocos casos donde tienen poder económico están incrementando su capacidad pero sin mejorar el servicio.

Las principales hosterías son las cabañas Balandras San Antonio, Atamary, Mantarraya, Luz de Luna. Mi Barquita, siendo estos los principales competidores en la costa manabita.

Las empresas de este tipo creadas en los últimos años se han mantenido únicamente con los ingresos de las temporadas altas.

Los clientes se quejan mucho de la atención y en algunos casos del alto costo del hospedaje por el servicio que brindan. Ellos se hospedan en estos lugares de pésimo servicio por que tienen necesidad especialmente en temporadas altas, ya que todo está saturado y lo que ellos hacen es de buscar un lugar para hospedarse especialmente frente al mar.

A la mayoría de los clientes les gusta las playas manabitas por su encanto natural y amplitud, a más de que algunos en temporadas bajas buscan el relax y el descanso.

No será difícil competir con ellos ya que los servicios puestos a disposición son de igual y en algunos casos de mejor calidad que los servicios actuales de exclusividad, los costos de hospedaje se fijarán en base a un análisis del resultado de las encuestas de la disponibilidad a pagar por parte de los encuestados en este último Carnaval, donde se promocionaron los servicios que tendrá el proyecto.



Se podrá conseguir una fracción del mercado, ya que se nota un interés de que se ejecute el proyecto con todos los servicios ofrecidos en la etapa de investigación inicial del proyecto y se creo una base de datos para una mejor promoción, y además a las personas les gusta disfrutar de algo nuevo y diferente

TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL

En los actuales momentos el mercado global sería el total nacional del turismo hacia las costas del Ecuador. Y si conocemos que en Ecuador existen un aproximado de 400 locales con un promedio de capacidad de alojamiento de 50 plazas de los considerados como competencia, se estima que el mercado global para los cálculos del proyecto son de 20,000 plazas en temporadas altas, por cuatro temporadas al año da un total global de **80,000** plazas, y en temporadas bajas un promedio del 40 % del total de las anteriores durante todo el año que son **32,000** plazas, para un gran total del mercado global de **112,000** alojamientos por año considerados como consumo promedio.

Las tendencias del turismo interno y extranjero hacia las Costas ecuatorianas van en aumento, especialmente a realizar un turismo ecológico, de aventura, educativo y recreacional. el consumo de estos servicios esta en auge debido que la mayoría buscan lugares que tengan el entorno natural, pero que no dejen de brindar las comodidades del mundo moderno, ya que necesitan de tranquilidad (adultos) y también diversión (jóvenes) dentro de una misma instalación, y disponer de las opciones para realizar aventuras a lugares en el parque nacional Machalilla.

Los factores que pondrían en peligro el proyecto actualmente o a futuro serían la inestabilidad política que provocarían una inflación indiscriminada, un incremento excesivo de los impuestos al turismo, y los casos fortuitos imposibles de predecir.

TAMAÑO DE MI MERCADO.

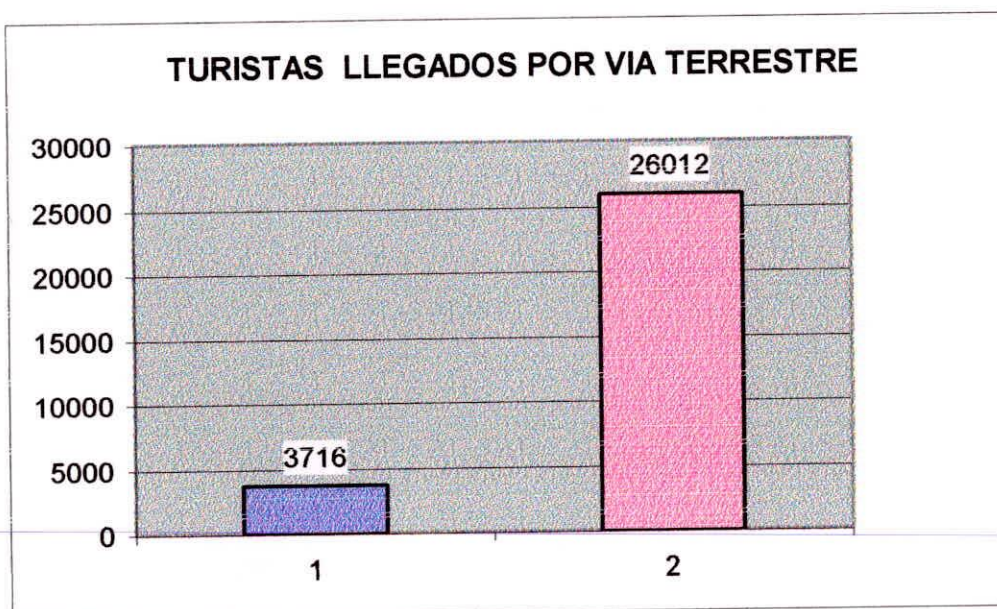
Los consumidores potenciales son las ciudades de Quito, Guayaquil, Manta, y Portoviejo, como Manta va a ser nuestro enlace comercial se toman datos que otorga el departamento de turismo del Muy Ilustre Municipio de Manta. Que servirán como índice para demostrar el auge de los turistas a la provincia de Manabí, y pueden ser tomados como clientes potenciales ya que vienen deseoso de conocer y disfrutar de lugares como estos.



RUBROS VÍA TERRESTRE. AÑO 2000

TIPO	CANTIDAD
Extranjeros	3716
Nacionales	26012
TOTAL	29728

Fuente: Dpto. turismo Manta.



RUBROS VÍA TERRESTRE. AÑO 2001 HASTA EL 30 DE ENERO

TIPO	CANTIDAD
Extranjeros	433
Nacionales	2982
TOTA	3415

Fuente: Dpto. turismo Manta.

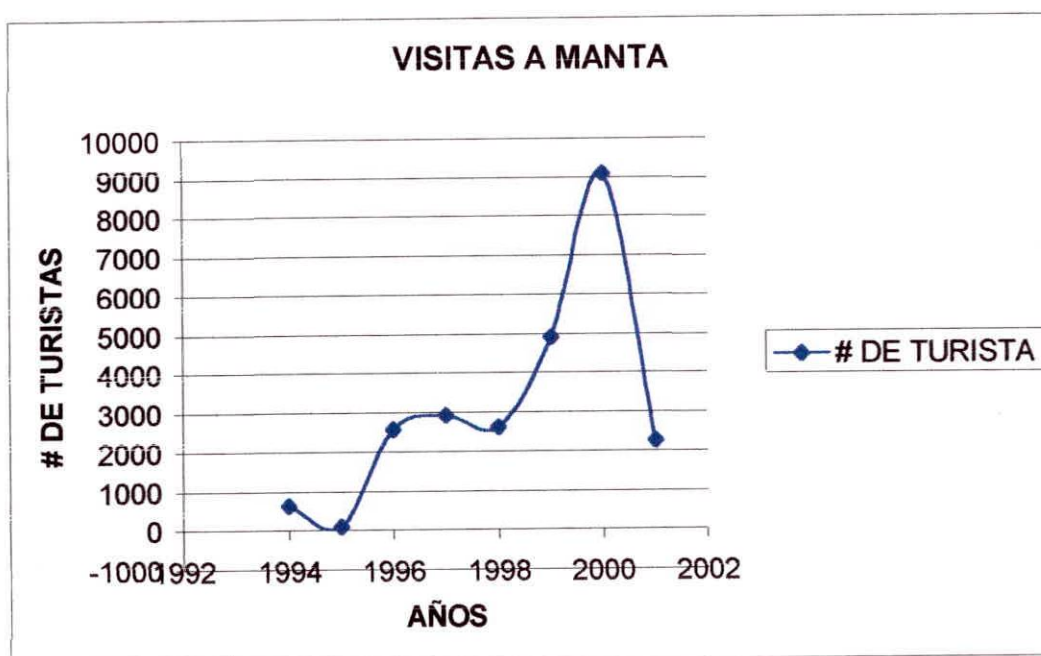


CRUCEROS TURÍSTICOS QUE VISITARON MANTA

AÑO	# DE TURISTAS	# DE BARCOS
1994	600	1
1995	80	1
1996	2560	5
1997	2908	5
1998	2587	5
1999	4896	6
2000	9078	12
2001	2248	4

Fuente: Dpto. turismo Manta.

Nota : en el año 2001 esta considerado sólo el mes de Enero.



Entre los hoteles, hostales y hosterías tipo cabañas que se encuentran frente al mar en la provincia de Manabí, hay un aproximado de 60 locales con capacidad de 50 plazas, que serían 3000 huéspedes por temporada, como son cuatro temporadas en un promedio de tres días un total de 36,000 en temporadas altas, y en temporadas bajas un 40 % del total de la anterior durante todo el año, es decir 14,400 plazas más, para un total de 50,400 plazas, ocupadas durante todo el año.

Si tomamos en cuenta que en las temporadas altas en estos lugares la competencia esta completamente llena, y hay una gran demanda de hospedaje, con la promoción se logra el 86 % en el primer año de funcionamiento, en el segundo año en adelante el 100 % en temporadas altas.



Si la capacidad instalada en 10 cabañas, de tipo matrimonial, familiar, y de amigos para un total de 70 plazas, en el primer año se ocuparían en los tres días 180 plazas y del segundo año en adelante 210 plazas igualmente en tres días. Por las cuatro temporadas altas serían en el primer año 720 plazas y del segundo en adelante 840 plazas.

Las empresas en temporadas bajas prevén tener el 67 % de las instalaciones copadas los fines de semana durante dos días en un 67 % del año en promedio, es decir ocho meses, que representan 3.001 plaza más durante todo el año, puesto que se descuentan los fines de semanas de temporadas altas y los dos fines de semanas que le siguen, visto que la gente queda gastada, para un gran total de 3.721 en el primer año, y 3.841 plazas del 2do año en adelante.

$$f(i) = \frac{\text{Volumen de ventas (j)}}{\text{Mercado global (j)}}$$

$F(j)$ = Fracción de mercado global del servicio en el periodo j

Volumen de vetas (j) = es la cantidad de unidades de servicio vendido en el período (j)

Mercado Global (j) = es la cantidad total de unidades que los clientes adquieren de los servicios que todos los competidores vendemos en segmento escogido.

Ver anexo 2.





Cuadro N° 1

$$f(j) = \frac{\text{Volumen de ventas (j)}}{\text{Mercado global (j)}} \quad \{7,1\}$$

$f(j)$ = es la fracción del mercado global que mi servicio logra en el periodo j
 Volumen de ventas = es la cantidad de unidades que de mi servicio vendo en el período j
 Mercado global = es la cantidad total de unidades que los clientes adquieren de los servicios que todos los competidores vendemos en el mercado

segmento escogido = costas manabitas

SMCM = mercado global 50400

Vol. Vta 1er año 3721

Vol. Vta. 2,3 - 10mo año 3841

$f(j) = 1\text{er. año}$ 0,074

$f(j) = 2,3 - 10\text{mo. año}$ 0,08

$\text{volumen de ventas (j)} = f(j) * \text{Mercado global (j)}$ {7,2}

$\text{volumen de ventas (j) 1er año} = 0,074 * 50400 =$ 3721

$\text{volumen de ventas (j) 2,3 - 10mo año} = 0,08 * 50400 =$ 3841



PLAN DE MERCADEO

En lo que se refiere a mercadeo se estructura de la siguiente manera.

ESTRATEGIA DE PRECIOS.

Según la información recopilada con la investigación de campo, la competencia tiene variedad de servicio y diferente calidad de los mismos, siendo los valores desde 7 a 50 dólares el costo de hospedaje por día.

En la encuesta realizada se estructuraron preguntas en cuanto a la disponibilidad a pagar por los servicios que pretende brindar la hostería, y se vertieron opiniones de que un precio razonable es de \$30 en temporadas altas y de \$20 en temporadas bajas, de hospedaje por día de una persona incluida alimentación, de \$ 12-20 de solo hospedaje en temporadas altas y de \$ 8-15 en temporadas bajas, y de 6-10 en alimentación diaria ambas temporadas.

Con los precios relativos que se obtuvieron en la investigación se prevé que pueden ser aceptados los precios de acuerdo al tipo de cabaña como lo muestra el **CUADRO # 2**, con los cuales se pretende dar un buen servicio para que el lugar sea atractivo.

Se prevé ampliar los mercados hacia los colegios profesionales, educativos, y empresas de Manta, Montecristi, Portoviejo y Jipijapa.

Como en temporadas altas hay demanda suficiente no se prevé una guerra de precios, y en temporadas bajas los precios son razonables para los servicios que se brindan.

El precio es mejor que los demás por la calidad y la cantidad de los servicios que se dan a menor costos, comparándolos con otros lugares similares.

Los descuentos que se planea efectuar son del 10% cuando pasan un número superior a 5 personas, y el 10 % si paga en efectivo en temporadas altas; en temporadas bajas se hará promoción con el 30% de descuentos a personas particulares, y del 40 % a escuelas, colegios, universidades, colegios profesionales mas el 10% si pagan en efectivo.

(Ver cuadro N° 3 dentro de los anexos)



CUADRO # 2

Construcción de 10 cabañas turísticas de tipo mixta, con habitaciones simples y dobles.
Cada cabaña es de dos plantas del mismo modelo, pero con dimensiones diferentes

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PLAZAS MATR. (2)	PLAZAS FAMI. DE 6	PLAZAS FAMI. DE 7	PLAZAS AMIGOS DE 8	TOTAL DE PLAZAS
4 (2Y2)	Cabaña de tipo familiar y matrimonial Fam.(6) Planta baja; matr. Planta alta	8	24			32
2 (2Y2)	Cabaña de tipo matrimonial Tanto planta baja como alta	8				8
2	Cabañas familiar de siete personas Planta baja(4) planta alta (3)			14		14
2	Cabañas para amigos de ocho pers. Planta baja 4, planta alta 4				16	16
10						70

TARIFAS DE PRECIOS EN TEMPORADAS ALTAS

TIPOS	TIPOS DE HABITACIÓN	CAPACIDAD POR HABITACIÓN	CANTIDAD DE HABITACIONES SIMPLE Y DOBLES	TOTAL DE PLAZAS	COSTO/UNIT POR CABAÑA	INGR. TOTAL DÍAS POR CABAÑAS
Matrimonial (1 habitación)	simples	2	8	16	60.00	480.00
Familiar (1 habitaciones)	simples	6	4	24	145.80	583.20
Familiar (1hab. De 3; y otra de 4pers)	dobles	7	2	14	170.10	340.20
Amigos (2 hab. De 4 personas)	dobles	8	2	16	194.40	388.80
			16	70	570.30	1,792.20

PUV.
Promedio 114.06



TARIFAS DE PRECIOS EN TEMPORADAS BAJAS

TIPOS	TIPOS DE HABITACIÓN	CAPACIDAD POR HABITACIÓN	CANTIDAD DE HABITACIONES SIMPLE Y DOBLES	TOTAL DE PLAZAS	COSTO/UNIT POR CABAÑA	INGRESOS TOTAL POR CABAÑAS
Matrimonial	simples	2	8	16	36.00	288.00
Familiar	simples	6	4	24	97.20	388.80
Familiar de dos plantas	dobles	7	2	14	113.40	226.80
Amigos de dos plantas	dobles	8	2	16	129.60	259.20
			16	70	376.20	1,162.80

Elaborados por: autores de proyecto.

PUV.
Promedio 75.24

ESTRATEGIA DE PRECIOS.

Nuestros clientes iniciales serán aquellas personas que participaron en las encuestas y que mostraron un gran interés en el proyecto de los cuales quedo una base de datos donde se los podrá contactar rápidamente haciéndoles una invitación especial dándoles un 50% de descuento en los precios de hospedaje, el resto de las personas que ocupen las instalaciones serán atraídos por la promoción y publicidad que se haga en la etapa final y posterior a la ejecución del proyecto.

Los clientes que recibirán el mayor esfuerzo de venta serán los extranjeros a través de una página web que estará disponible en Internet, los nacionales radicados en la Sierra, indicando todos los servicios y atractivos naturales que ofrece la zona donde serán ubicadas las cabañas; otro esfuerzo grande será a los Colegios Educativos y de profesionales, Universidades, empresas y Asociaciones del País, que serán nuestros principales clientes en temporadas bajas.

Se tiene la posibilidad de visitar por lo menos unos 100 centros educativos entre secundarios y superiores, unos 10 colegios profesionales, unas 20 empresas y 10 asociaciones.

Los servicios a brindar son de buena calidad complementados con una atención esmerada; bajo el eslogan de "Vivir Con La Naturaleza Junto Al Mar", y disponer de las necesidades básicas y modernas que ofrece el mundo actual, uno de los principales atractivos para la llegada de los turistas. Los turistas que mostraron un interés inicial en la ejecución del proyecto fueron las personas encuestadas especialmente de las Ciudades de Quito, Guayaquil, Manta y Portoviejo.



Y se espera promocionar en mayor medida las bondades de las instalaciones y aventuras posible de organizar en las Ciudades de Quito y Guayaquil por tener estas Ciudades una gran cantidad de Centros Educativos.

La promoción se la hará a través de la prensa radial, escrita, televisada, hojas volantes y trípticos, afiches, tanto de la provincia y del país (especialmente la prensa radial).

Se tendrán convenios que formaran parte de la promoción de las cabañas a través de la compañía denominada **SERVICIOS TURÍSTICOS INTEGRADOS** de la Ciudad de Quito, que sólo pretende intercambiar promoción por descuentos especiales para sus afiliados.

En la provincia de Manabí se la realizará a través de la prensa radial conocida como Modelo, a nivel nacional por la pantalla chica en TC-Tv., un mes antes de cada temporada en horarios nocturnos, en el diario el Universo especialmente los días Domingos, en la emisora Sonorama. Que seguirán haciendo la promoción durante un año consecutivo hasta que el lugar adquiriera una clientela aceptable y mantenerla. Como lo muestra el cuadro N° 3

Cuadro N° 3
GASTOS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Detalle	costo/mes	Costo /año
Radio difusión (\$ 5 por minuto en dos radios) (dos veces al día horario musical)	600,00	7.200,00
Prensa escrita (\$ 60 por anuncio) (Los domingos en el universo)	240,00	2.880,00
TV (Paquete A de TC TV un mes antes de cada temporada alta)	940,80	3.763,20
Afiches(si 1000 = \$ 0,35c/u) (una vez al año)		350,00
Trípticos(si 1000 = \$ 0,25c/u) (una vez al año)		250,00
Hojas volantes(\$ 20 las 500) (una vez al año)		120,00
Servicio de Internet y correo servi-entrega	40	480,00
Servicio de transportación	90	1.080,00
		16.123,20

Elaborado por autores de proyecto.



A los turistas que vengan sin transporte se les dará este servicio gratuito desde el aeropuerto y del terminal terrestre de Manta hasta las instalaciones de las cabañas para que así puedan disfrutar de los hermosos paisajes del sector en recorrido del viaje. El costo de combustible de este transporte para dar el servicio indicado es de USD.1.080.00 anuales.

Si algún cliente del país, a más de la información encontrada en Internet requiere información pormenorizada se le hará llegar esta vía Servi-Entrega que tendrá un costo promedio anual sumados el de mantenimiento del servicio de Internet y el envío de información de USD. 480. anuales

El cobro por los servicios prestados se realizará cuando el cliente solicite la liquidación de su cuenta y se especificará si es en efectivo o a través de tarjeta de crédito para realizar el cobro correspondiente, excepto aquellas personas que contratarán únicamente el hospedaje se les cobrará por cada servicio que soliciten.

TÁCTICAS DE VENTA

Dentro de las tácticas de ventas una de las principales es el convenio para formar parte de la cadena de Hoteles, Restaurantes y Hosterías la empresa de Servicios Turísticos Integrados (STI) que tiene un gran número de afiliados en todo el país.

El Gerente será la persona encargada de promocionar los servicios de las Cabañas directamente en los Centros Educativos, Colegio Profesionales, Empresa y Asociaciones.

Los descuentos que se harán a este tipo de Instituciones serán del 10% en temporadas altas cuando son grupos superiores a 5 personas; y en temporadas bajas el 40% de descuento siempre y cuando hagan las reservaciones con anticipación. el 30% para las personas particulares en temporada bajas y un descuento especial del 40% a las habitaciones matrimoniales más el 10% si pagan en efectivo(ver anexo 3). Los precios que se están promocionando se espera que tengan una gran acogida ya que los servicios brindados son de gran calidad en comparación con los que actualmente existe en el Mercado.

Como hemos dicho los convenios que se realizaran serán con la empresa STI de Quito, contratos laborales con los empleados de planta, agencias turísticas que tiene su Licencia para Organizar los Tours (Bosque Marino) de Puerto López, y otras agencias turísticas del país como Metropolitan touring.

STI promocionará a sus afiliados la posibilidad de acceder a las instalaciones de las Cabañas recibiendo descuentos del 10% en hospedaje y todos los servicios que allí se brinden.



Se subcontratará los servicios de Tours a la ISLA DE LA PLATA, con las Agencias calificadas para realizarlos, del cual se cobrará un precio de 30 Dólares para visitantes nacionales y de 60 para extranjeros “disposiciones del Parque Nacional Machalilla”, esto incluye un refrigerio y prácticas de Snorking en el arrecife de Coral en dicha Isla.

Las otras agencias turísticas que se encargarán de promocionar las cabañas recibirán una comisión equivalente al 10 % del costo de hospedaje.

En caso de que las promociones no cumplan con sus objetivos se tomará la medida de contratar un personal especializado para la promoción de las cabañas, y se tendrá contrato con un personal de planta base en temporada baja y se incrementará este en temporada alta.

DATOS BÁSICOS DE ANÁLISIS DE MERCADO.

Los datos que se muestran en los anexos 2 están en función del estudio de mercado que se realizó y su correspondiente análisis de la fracción del mercado que el proyecto logre conseguir.(ver anexos 2)



ANÁLISIS TÉCNICO

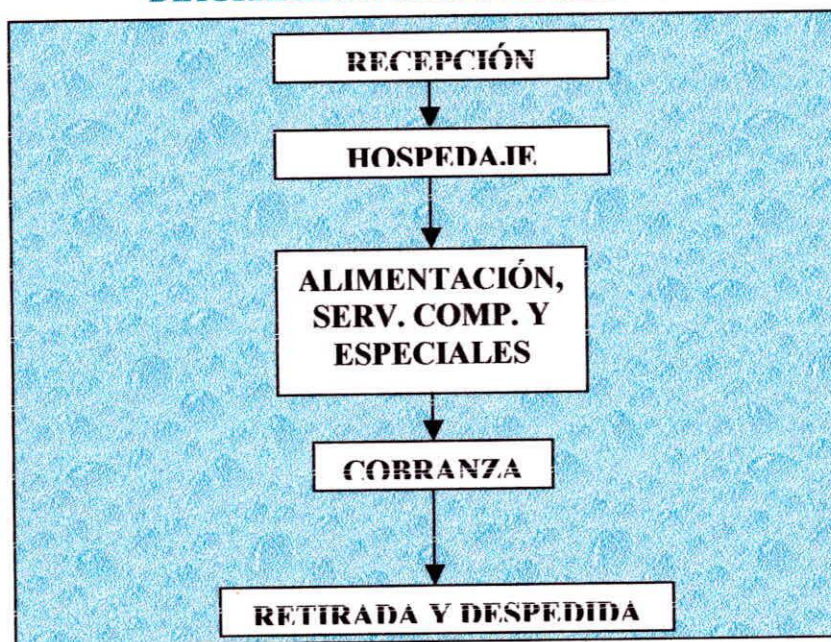
ANÁLISIS DEL PRODUCTO.

Existe la posibilidad técnica de construcción de las 10 cabañas de dos plantas previstas en la parte de investigación de Mercado, además de la infraestructura de los servicios complementarios, e instalaciones de los equipos requeridos para dar un buen servicio.

Especificación del producto.- Como ya hemos dicho se trata de brindar los servicios de hospedaje en cómodas cabañas amobladas y equipadas, con agua caliente y fría, TV satelital, acondicionador de aire, y teléfono, además de servicios especiales y complementarios como piscina, discoteca, bar restaurante, juegos infantiles, canchas deportivas, servicios de Internet, baño a vapor, hidromasaje, zona de juego recreacionales, primeros auxilios, vigilancia las 24 horas, y la organización de tours.

Proceso de servicios.- El desarrollo del proceso que se va a utilizar para brindar este servicio, es el de otorga una atención esmerada y de calidad para el cliente, ya sea teniendo las instalaciones en optimas condiciones de funcionamiento, desde la recepción de los huéspedes, alimentación, disposición de servicios complementarios y especiales que incluyen tour y excursiones a la Isla de la Plata, Playa los Frailes, y al Museo Arqueológico de Agua Blanca que se encuentran dentro del Parque Nacional Machalilla, para luego hacer el cobro de los servicios que haya utilizado ya sea al contado o con tarjeta de crédito para su posterior despedida.

DIAGRAMA DE FLUJO DE SERVICIOS





Materia prima básicas.- Las materias primas básicas para brindar este servicio son los víveres para la alimentación de los huéspedes tales como:

Arroz, Azúcar, Leche, queso, Carnes (Pollo, res, cerdo), Mariscos (Pescado, pulpo, calamar, camarón, langostino, ostión otros), Verduras y legumbres, Frutas, Condimentos, Otros.

La condición de operación será en ambiente agradable, inocuo e higiénico, que no cause ningún daño a la salud de los consumidores.

Maquinarias y equipos requeridos.- Para brindar un ambiente agradable, y para que los servicios complementarios y especiales funcionen de acuerdo a lo previsto se requieren los siguientes equipos y maquinarias principales que son:

TV, equipos de sonido, teléfonos, computadoras, filtros purificadores de agua, equipo de piscina e hidromasaje, equipo de bombeo de agua, equipo calentador de agua, cámara de frío, cocina industrial equipada con otros elementos de cocina, vajillas y utensilios de cocina, equipos de baños de vapor sauna.

El Consumo Unitario.- Es muy difícil de calcular para este tipo de servicio, la cantidad de materia prima requerida, así como los insumos y servicios, es muy relativo y la cantidad depende de gustos, costumbres, y estados de ánimo de los clientes.

Por lo tanto se hace tan solo una relación de gastos por número de persona, en hospedaje alimentación y servicios especiales.(ver anexo 3)

Los desperdicios serán manejados por categorías como:

- Residuos Líquidos
- Residuos Sólidos (Orgánicos, e inorgánicos)

Los residuos líquidos pasaran a una cámara séptica biodegradable con cajas registradoras, que costará \$ 8562.00 que están considerados dentro de la obra civil; y los residuos orgánicos e inorgánicos se recogerán para luego ser transportado al botadero de basura del sector.



BIBLIOTECAS FCPAE
ESPOL



UBICACIÓN Y EMPLAZAMIENTO

Ubicación.- La ubicación de las cabañas tendrán que estar frente al mar, con amplias y hermosas playas en Manabí, en lugar con flora y fauna natural, que brinde al turista un ambiente natural y acogedor, facilidad de acceso vehicular para la transportación de materiales, materia prima e insumos, infraestructura de servicios básicos, cercana a Puerto López para la realización del tours a la Isla de la Plata, a Machalilla para la visita la playa los Frailes y a las ruinas arqueológicas de Agua Blanca, de Manta y Jipijapa para la provisión de los materiales y materias primas, la posibilidad para acceder a la mano de obra.

Los lugares Posible de ubicación son:

- SAN LORENZO
- SANTA MARIANITA
- PUERTO LOPEZ
- PUERTO CAYO
- PUNTA DE SAN JOSE

SELECCIÓN DE LA UBICACIÓN

Las cabañas serán ubicadas en el sector la Punta de San José del Cantón Montecristi de la Provincia de Manabí en Ecuador, dado que hay la disponibilidad de terreno y una posibilidad de compra, ya que en los otros lugares los dueños de los terrenos no quieren vender, además San José tiene amplias y hermosas playas que asemejan un paraíso del cual salió el nombre de las mismas, tiene vías de acceso de primer orden, infraestructura básica para las instalaciones de las cabañas como electricidad y telecomunicaciones, un entorno natural provisto de abundante flora y fauna; una distancia hacia Puerto Cayo relativamente corta de aproximadamente 14 Km, a Puerto López de 40 Km, hasta Manta 55 Km., y hacia Jipijapa 34 Km, porque son estos lugares nuestros principales proveedores de mano de obra, materia prima e insumos, que hacen de este lugar el más idóneo para la instalación de las cabañas.



EMPLAZAMIENTO

El lugar del emplazamiento deberá estar provisto de un entorno natural que contenga flora y fauna, que disponga de vías de acceso, de distancia relativamente corta de los principales centros de provisión de materia prima, materiales, e insumos y además que tenga los servicios básicos para el funcionamiento.

Existen en San Lorenzo terrenos frente al mar, pero tienen dueños que no desean vender, haciendo que esta posibilidad quede descartada; en Santa Marianita hay terreno disponible frente a la playa pero hay un río de invierno que interrumpe el tránsito en esta temporada; en Puerto López y Puerto Cayo no hay terrenos con estos requisitos frente al mar.

San José se encuentra limitando al Sur con Puerto Cayo, al Norte con Piles, al Este con Río Bravo y al Oeste con el Océano Pacífico y lindera con los terrenos expropiados por el Municipio de Montecristi a la comuna de Piles para parqueadero público por el Sur, al Norte con los terrenos del Ing. José Mieles Mora, al Este con los terrenos de la comuna de Piles y al Oeste con el Océano Pacífico.

SELECCIÓN DEL EMPLAZAMIENTO

Se ha seleccionado la punta de San José, porque el mismo tiene las bondades naturales y paisajísticas requeridas para la instalación de las cabañas como amplias y hermosas playas, flora y fauna natural, vías de acceso, y distancias relativamente cortas con los centros de provisión de materia prima, materiales e insumos, y tiene la disponibilidad de infraestructura de servicios básicos requeridos como electricidad y telecomunicaciones, la cantidad de terreno requerida es de 6 hectáreas a un costo de \$ 2.000.00 es decir un total de \$ 12.000.00 en compra de terreno.

Facilidad de transporte.- Existen facilidad de transporte ya que la hostería dispondrá de 2 vehículos: una furgoneta y una camioneta para hacer el traslado de los turistas cuando lleguen a Manta y desde ahí hasta la hostería; para el transporte del personal, la provisión de materia prima e insumos, y para el desalojo del residuos sólidos se utilizará la camioneta.

Legislación local.- Dentro de los permisos locales que se deberán obtener se encuentran el de línea de fabrica, aprobación de planos, permisos de construcción en el Municipio de Montecristi que tiene un costo de \$ 2000.00, y el permiso de funcionamiento en Portoviejo, la licencia anual de funcionamiento tiene un costo de \$ 284,00 y. Diseño, proyecto y trámites de instalación del servicio eléctrico \$ 700,00, concesión de 2 líneas telefónicas a \$ 220 cada una.

La construcción será de tipo mixta elaborada de hormigón, caña, madera (curada), y cade y eternit.



Los servicios especiales que tendrán que instalarse son de acondicionador de aire, generación de vapor, servicios de Internet, que serán fáciles de instalar ya que el sector tiene fluido eléctrico y un tri-canal para la realización de las telecomunicaciones, la ventilación e iluminación también serán fáciles de instalar.

Las vías de acceso se encuentran en perfectas condiciones ya que recientemente fue inaugurado un tramo de la vía costanera desde Puerto Cayo hasta San Mateo; en lo que se refiere a la construcción de las puertas de las cabañas serán de madera “laurel” curada, los servicios higiénicos se instalarán en proporción de uno cada cuatro personas, y serán privados para cada cabaña y baños adicionales fuera de ellas en un número de 5 para varones y cinco para mujeres.

EQUIPOS Y MAQUINARIAS

Especificaciones del proceso del servicio.- Como ya conocemos que la empresa es de servicios, y tenemos un diagrama de proceso y se describirá cada uno de los procesos de venta de los servicios.

Recepción.- una vez hecha la reservación, ya sea por parte de las empresas de servicios turísticos, o por la misma recepción de la hostería. Cuando el turista llega a las instalaciones en su vehículo o en el de la compañía, se procede a darle la bienvenida por parte del administrador, asistente o recepcionista, luego pasa a hospedarse en el tipo de cabaña que halla reservado, acompañado por un empleado, pueden ser los meseros.

Hospedaje.- el huésped una vez instalado en las habitaciones podrá solicitar a la recepción cualquier servicio de los que allí se brinden y controlará los equipos de TV, purificador de agua, acondicionador de aire, a sus gustos y conveniencia.

Alimentación, servicios complementarios y especiales.- La alimentación y que halla sido contratada, así como los del bar y restaurante podrá ser servida desde las 7:30 a.m. hasta las 20:00 p.m. los servicios complementarios estarán disponibles en todo momento, excepto los de la discoteca. Que serán desde las 20:00 p.m. hasta los 02:00 a.m., y los tours que serán desde los 08:00 a.m. hasta la 12:00 p.m.

Cobranzas.- cuando los Huéspedes así lo soliciten se les hará la cuenta de todos los servicios utilizados, para proceder al cobro y efectuar los respectivos descuentos.

Retirada y despedida.- La retirada y despedida de los huéspedes será con la presencia del administrador, asistente, o recepcionista. Con un mesero que será el encargado de llevar el equipaje.



Tipo de equipos y maquinarias.- los equipos principales que se requieren para brindar estos servicios son los siguientes:

- Televisión
- Soporte de TV
- Planchas
- Soportes Para planchas
- Horno microonda
- Lavadoras
- Equipo de sonido
- Discjockey y luces
- Acondicionador de aire
- Protector de acondicionador de aire
- Calentador de agua a gas
- Cilindro de gas con pulmón y manguera
- Purificador de agua.
- Cocina industrial
- Refrigeradoras
- Teléfonos
- Central telefónica
- Equipo de computación para administración
- Equipo de computación sala de Internet
- Equipo de radio transmisión
- Cámara frigorífica
- Sistema de bombeo de hidromasaje
- Sistema de piscina
- Sistema de bombeo de cisternas
- Sistema de generación de vapor para sauna.
- Caja registradora
- Extintores de incendios
- Botiquín de primeros auxilios
- Equipamiento de cocinas
- Amoblado de habitaciones.
- Equipos y muebles de oficina.
- Herramientas de mantenimiento.
- Camioneta
- Furgoneta
- Equipo de seguridad y vigilancia



Equipos de juegos y entretenimiento.

En los anexos 10 y 11 se encuentra detallada la cantidad y calidad de los equipos y maquinarias.

Necesidad de infraestructura.- se necesitan 10 cabañas de construcción mixta de dos plantas para la adecuación de las habitaciones e instalación de los aires, TV, teléfonos, calentadores de agua, y purificadores de agua.

Construcción de área de cocina donde se instalará una cocina industrial totalmente equipada, área para cámara frigorífica donde se instalará una unidad evaporadora, cuarto para sauna con espacio para instalar el sistema de generación de vapor, cuarto de máquinas de piscina e hidromasaje, bases para la instalación del sistema de bombeo de la hostería. Un módulo destinado para la administración, sala de Internet y bazar, primeros auxilios, otro sector donde se construirá piscina con cascada e hidromasaje, bar comedor, discoteca, espacios para recreación y canchas deportivas, una casa para el personal de planta, y una garita para los guardias.

La forma de adquisición de los equipos será de contado, dando un costo total de \$ **140.143,53** ver anexo 10

La instalación de estos equipos estará a cargo de los distribuidores y del jefe de mantenimiento y seguridad industrial de la hostería, los equipos son automáticos, y serán controlados por los usuarios y empleados dependiendo del área donde se encuentren.

El mantenimiento que se les dará a los equipos y maquinarias será preventivo y correctivo cuando el caso lo requiera, siempre que hallan cumplido la garantía de los proveedores, y tendrá un costo aproximado de **913.10** dólares (ver anexo 3) en materiales auxiliares y repuestos, y se elaborará un cronograma de mantenimiento de acuerdo al criterio del ingeniero jefe de mantenimiento, El mismo ingeniero supervisará los trabajos de higiene, limpieza y mantenimiento de la hostería, que tendrán los siguientes costos aproximado de insumos y material de mantenimiento anual de \$ **1922.37** (ver anexo 3)



DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

La distribución de la hostería llevará, zona de parqueadero vehicular, garita de guardias, sala de recepción, piscina, discoteca, bar restaurante, cabañas para los turistas, cabañas para el personal de planta, zonas de juegos para chicos y grandes, sala de Internet, sala de enfermería, sala de ventas de utensilios de playa, mirador.

Las cabañas estarán amobladas con camas, veladores, clóset sala de estar, TV, acondicionador de aire, teléfono vía recepción, calentador de agua, filtro purificador de agua

Diagrama de flujo de producción de consumo de servicios básicos

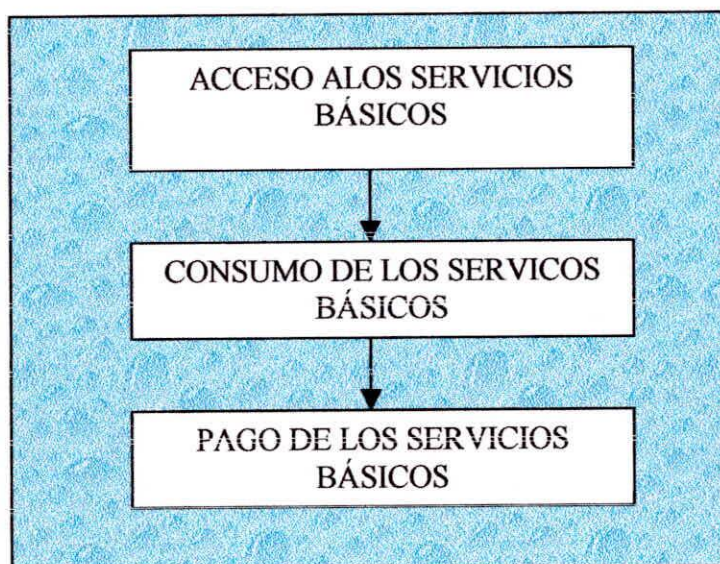


Diagrama de flujo de producción de consumo de alimentación.

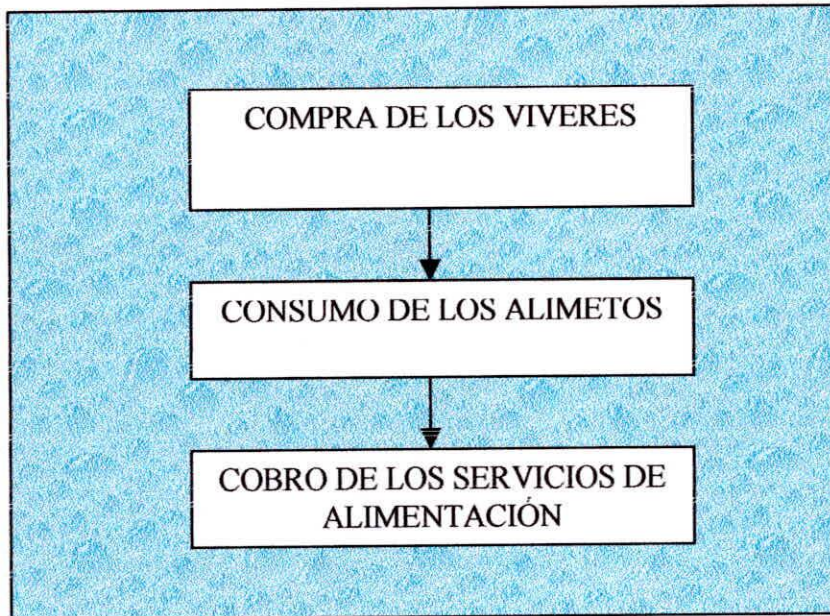
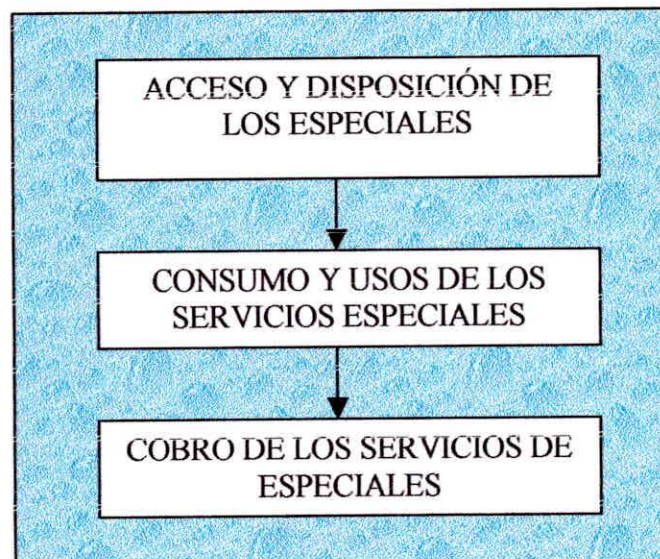


Diagrama de flujo de producción de consumo servicios especiales.



Ver plano y Anexos B, C, D.



Plan de producción.- de acuerdo a los pronósticos que se obtuvieron en el estudio de mercado se ha planteado el siguiente plan de producción, que cumplirá con los requerimientos del hospedaje, alimentación, uso y consumo de los servicios especiales.

Cuadro N° 5

HOSPEDAJE EN TEMPORADA ALTA

CANTIDAD DE HABITACIONES SIMPLES Y DOBLES	TOTAL DE PLAZAS Wkj	DÍAS DE HOSPEDAJE Wkj	TEMPORADAS AL AÑO Wkj
8	8	3	4
4	4	3	4
2	2	3	4
2	2	3	4
	16	12	16

HOSPEDAJE EN TEMPORADA BAJA

CANTIDAD DE HABITACIONES SIMPLES Y DOBLES	TOTAL DE PLAZAS Wkj	DÍAS DE HOSPEDAJE/SEMANA Wkj	FINES DE SEMANA/AÑO Wkj
8	8	2	32
4	4	2	32
2	2	2	32
2	2	2	32
	16	8	128

ALIMENTACIÓN EN TEMPORADA ALTA

TOTAL DE PLAZAS	DÍAS DE HOSPEDAJE	TEMPORADAS AL AÑO	PLAZAS DE ALIMENTACIÓN/AÑO Wkj
16	3	4	192
24	3	4	288
14	3	4	168
16	3	4	192
70	12	16	840



ALIMENTACIÓN EN TEMPORADA BAJA

TOTAL DE PLAZAS	DÍAS DE HOSPEDAJE/SEMANA	FINES DE SEMANA/AÑO	PLAZAS DE ALIMENTACIÓN/AÑO
16	2	32	1024
24	2	32	1536
14	2	32	896
16	2	32	1024
70	8	128	4480

El plan de producción de los servicios especiales se lo tendrá todas las temporadas

Plan de consumo.- se ha elaborado un plan de consumo de acuerdo al uso de los servicios y tantos básicos como especiales y consumo promedio de alimentación.(ver cuadro N° 6)

Sistema de control.- se establecerán sistemas por parte del administrador y el jefe de mantenimiento, para controlar y vigilar el consumo de los servicios y los insumos.

El producto que se brinda estará vigilado por el administrador, quien hará llenar una hoja de control a los huéspedes donde ellos harán observaciones acerca de todos los servicios brindados.



ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

GRUPO EMPRESARIAL

Los integrantes del grupo empresarial son los siguientes:

- Ing. Eloy Reyes Cárdenas.
- Econ. Jorge Cadena Santana.
- Ing. Hólger Véliz Bravo.

Las experiencias que tiene los miembros del grupo empresarial y que son útiles para la empresa son:

Ing. Eloy Reyes Cárdenas.- se ha desempeñado como catedrático de la escuela de computación, ex director de la escuela de computación en la ULEAM, director del departamento de informática del EMELMANABI, actualmente es Presidente Ejecutivo de EMELMANABI.

Econ. Jorge Cadena Santana.- Trabajó como Tesorero y Contador General de la Empresa Eléctrica Manabí, actualmente se desempeña como Director del Departamento financiero de EMELMANABI S.A. Catedrático de la ULEAM en la Facultad de Economía.

Ing. Hólger Véliz Bravo.- Trabajó como Superintendente de operaciones, Director Comercial, Jefe de Planta y actualmente se desempeña como Director Técnico de EMELMANABÍ S.A.

Las participaciones que tendrá el grupo empresarial a favor de la compañía serán únicamente de aconsejar y supervisar a la administración en todas las reformas que pudieran darse para el mejoramiento de la misma, trabajando ad-honoren.

Las utilidades que se reciban del ejercicio de la compañía cumpliendo con todas las obligaciones de ley serán repartidas anualmente de acuerdo al porcentaje de acciones que cada uno tenga.

PERSONAL EJECUTIVO.

El Administrador de la Hostería será el ingeniero industrial Galo Intriago Loor, el que ocupaba el cargo de Jefe de Planta en la Compañía COPILSE quien cuenta con una vasta experiencia en la administración y organización de los recursos.



EL PERSONAL DEBERA CUMPLIR LOS SIGUIENTES ESTANDARES.

Administrador.- Será el representante legal de la compañía en todo acto comercial que realice, y tendrá que ajustarse a lo estipulado en la Ley de compañías en la sección I documento I Art. 125-132 y se reportará a la junta de accionistas para comunicar cualquier anomalía dentro de la administración.

Tendrá que planificar, organizar, coordinar y dirigir con sus subalternos todas las tareas a realizar en la hostería, quien también tendrá el respaldo basado en las Leyes del País; reglamentos, normas y demás disposiciones internas.

Recepcionista.- Será la encargada de recepcionar las llamadas y podrá colaborar con la administración en la información otorgada a los turistas, en atención de la sala de Internet, en la venta de los utensilios de playa, cobrará las cuentas de hospedaje de los clientes y trabajará en ocasiones de asistente de administración.

Asistente de gerencia.- Estará bajo las ordenes del gerente y ocupará el puesto en ausencia del principal.

Cajera.- Será la encargada del cobro de las cuentas en el bar restaurante, y trabajará directamente con el Gerente, asistente y la recepcionista.

Jefe de Mantenimiento.- tiene a su cargo el mantenimiento, seguridad e higiene industrial de la hostería, elaborará planes de mantenimiento de los equipos y maquinaria y supervisará la limpieza de la hostería en todas sus instalaciones para lo cual requerirá la colaboración de la mucama y los meseros.

Cocinero.- Será el responsable de la preparación de los alimentos, y solicitará al Gerente que le provea de los víveres necesarios para cumplir con su trabajo, llevará una lista interna del consumo de víveres tanto para el personal de planta como para los huéspedes y turistas que visitan la hostería.

Ayudante de cocina.- Estará bajo las órdenes del cocinero principal y sustituirá a este cuando no pueda asistir por causa mayor o cuando tenga sus días libres.

Mesero.- Los meseros serán los responsables de atender a los clientes de manera cordial y eficiente, de mantener limpio los lugares de recreación y alimentación y estarán bajo las órdenes de la cajera y del barman de la discoteca.



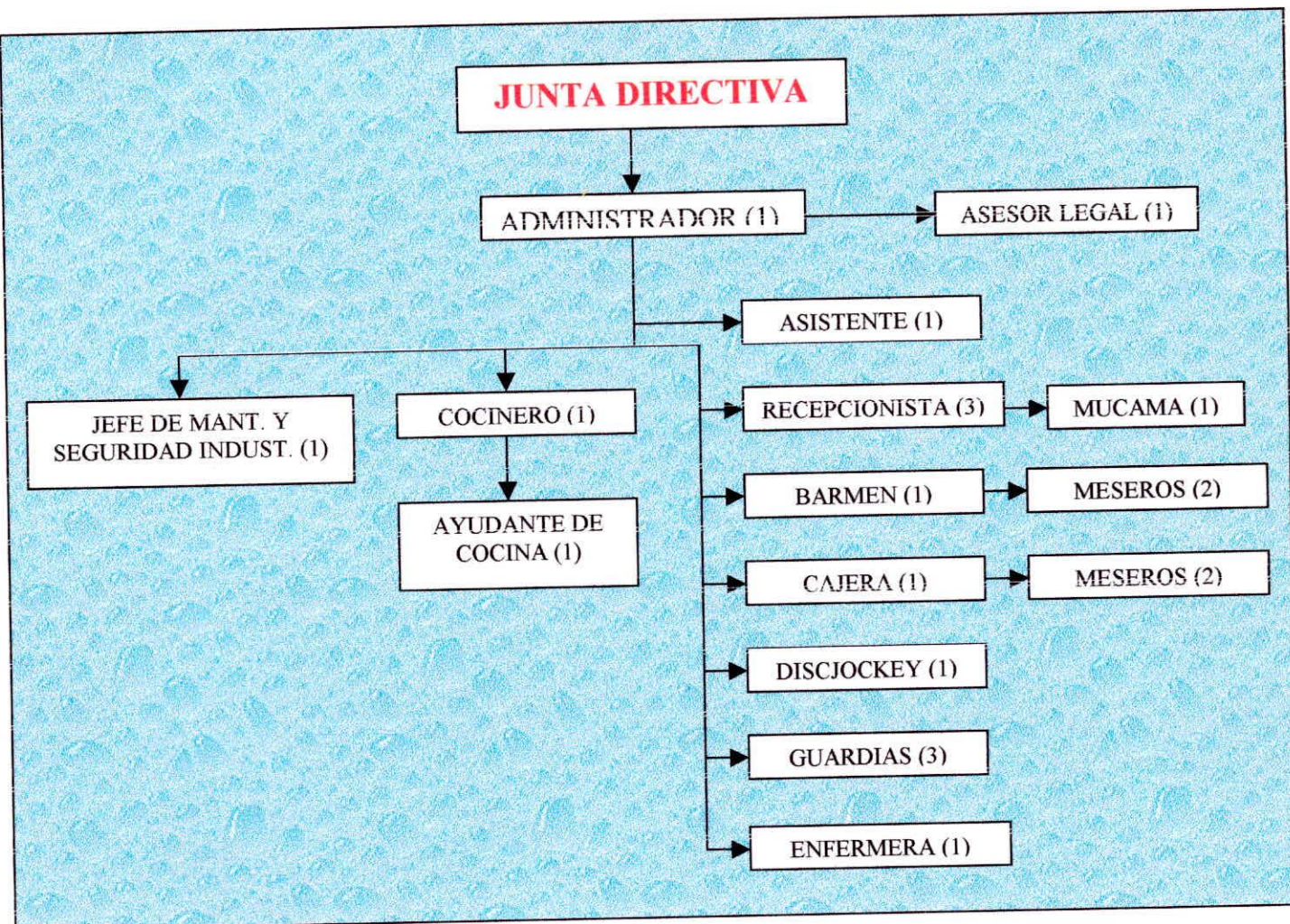
MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Barman.- Será el responsable de cobrar y preparar las bebidas para los clientes, además tiene a su mando todos los meseros y en ocasiones especiales es él quien personalmente atiende y sugiere a los clientes bebidas especiales.

Discjockey.- Es la persona encargada de la administración de las luces y sonido dentro de la discoteca.

Mucama.- Es la responsable del mantenimiento y limpieza de las habitaciones, además se encargará del aseo de las vituallas, y tendrá que limpiar y recoger la basura de la hostería.

Organigrama de la hostería “Cabañas el Paraíso de San José”





Empleados.- Los empleados serán 20 y deberán cumplir con los requisitos que se expone en las líneas anteriores, se pondrán anuncios en la prensa y luego se hará una entrevista a los interesados por parte del administrador, para explicarles cuales son las labores a cumplir y cuales serán sus remuneraciones y beneficios, para que ellos decidan si se quedan o no previo a una selección del administrador.

Una vez seleccionado el personal, se les dará un seminario de capacitación para obtener un mayor desempeño en el trabajo. La política de administración del personal estará bajo la responsabilidad del gerente.

Los empleados que trabajarán en la hostería se los remunerarán de acuerdo al código del trabajo y estarán protegidos por sus leyes, y se los catalogará como el sector de operarios de artesanías, y se ajustarán a los sueldos que se expidió el 1 de enero del 2001, debiendo cumplir las tareas encomendadas por sus patronos. (ver anexo A)

Organizaciones de apoyo.- la compañía contará con un asesor legal para realizar cualquier trámite legal pertinente que tenga que ver con la hostería y tendrá un costo anual aproximado de \$ 600,00; también se hará la contratación de seguros de la hostería de diferentes categorías y tendrá un costo anual de \$ 4,730.28

ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

Aspectos legales- La hostería cabañas turísticas Paraíso de San José, se constituirá según el régimen de sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad estará compuesta por tres socios: Ing. Eloy Reyes Cárdenas, Ing. Hólger Véliz Bravo, Eco. Jorge Washington Cadena Santana.

Los socios tendrán una participación de acciones del 33.333 % cada uno y estos no tendrán vínculos laborales dentro de la organización.

Se la constituirá como manda la Ley de compañías y será inscrita en el registro mercantil, el trámite de la constitución llevará un tiempo aproximado de un mes.

La compañía deberá pagar los impuestos de Ley como son el 15 % de participación de empleados y estará exonerados del 25% e impuesto a la renta; y de los aranceles por importación de automotores y vehículos siempre y cuando no haya producción nacional por un periodo de 10 años.



Aspectos legales urbanos

En lo que se refiere a la reglamentación urbana de funcionamiento no habrá problema, por el lugar de emplazamientos en la zona rural se averiguó en el Municipio del cantón los posibles proyectos y se estableció que desde la franja de playa hacia atrás se deberá dejar 50 M para en un futuro hacer un malecón, el impuesto de construcción de MT. \$ 365



ANÁLISIS AMBIENTAL

Los daños ambientales que originan la ejecución de un proyecto, tienen que ser estudiados muy detalladamente para poder ser tratados de la forma más conveniente, para poder aplicar medidas de mitigación que logren reducir estos impactos, y poder presupuestarlos para que entren dentro los costos del proyecto; y así poder reducir al mínimo posible las repercusiones sobre medio ambiente.

Para la realización de este proyecto se tuvo que realizar un análisis ambiental con mucho cuidado, ya que se pretende mantener lo que más se pueda el entorno y el ambiente natural de sector donde se desarrollará el proyecto.

Se analizaron los impactos negativos y positivos en la ejecución del proyecto, y se detectó un leve impacto en la parte donde se asentará la hostería, que es imposible de mitigar pero necesario para la realización del proyecto, en cuanto a lo positivo se presentan muchos beneficios para las áreas de influencia indirecta.

La empresa tendrá emisiones de gases residuos líquidos y sólidos.

Emanaciones de gases.- En cuanto a las emisiones de gases resultado del uso de la cocina y los calentadores de agua, no causaran ningún impacto mayor ya que este es desintegrado por el mismo ambiente en corto tiempo.

Residuos sólidos.- Los residuos sólidos se clasificarán en orgánicos e inorgánicos para su posterior desalojo en el botadero del sector y tendrá que ser diario para evitar el desarrollo de malos olores y la cría de roedores. Para lo cual se pondrán recipientes de recolección de basuras y fundas que están considerados dentro de los costos de instalación y operación.

Residuos líquidos.- En cuanto a los residuos líquidos se colocará una poza séptica biodegradable (para las aguas negras, las aguas de lavado y duchas) y tendrá un costo de \$ 8562,00 y durará 15 años aproximadamente.

Los controles se realizará por parte del administrador y jefe de mantenimiento quienes harán el monitoreo cada 3 días en las instalaciones para ver que se esté cumpliendo lo programado.

No existirán riesgos para la comunidad, emisiones de que el sector esta alejado de la población.

Análisis social.- El proyecto tiene efectos positivos para el sector donde se desarrollará, ya que se crearán fuentes de trabajo, y tendrán la posibilidad de ser los principales proveedores de materia prima.



La comunidad ve con buenos ojos el proyecto por que ellos tienen terrenos cerca del sector y los mismos ganan plusvalía y motiva al municipio a desarrollar proyectos de viviendas cerca de la zona y ampliación del turismo en las playas de Montecristi.



ANÁLISIS ECONÓMICO

A continuación se realizarán los cálculos económicos para ver la forma de como se distribuirán cada uno de los recursos empleados para la realización del proyecto. Ver los siguientes cuadros, incluido un análisis de costos y punto de equilibrio.

Cuadro N. 7

INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO

VALOR DE INVENTARIO	AÑOS	
	0	1
Sueldos, gastos operativos para 2 meses	13,979.60	16,479.60
Colchón de efectivo	500	
Cubrimiento de pérdidas iniciales	-	
Utensilios de playa	2,000.00	
Inversión en capital de trabajo	16,479.60	

Cuadro N. 8

MATERIAS PRIMA					
DETALLE	TOTAL DÍA	HUESP. 1ER AÑO	TOTAL 1ER AÑO	HUESP. 2DO AÑO	TOTAL 2DO AÑO(17%)
Viveres para la alimentación con IVA	3.03	3,721.00	11,283.93	3,841.00	13,627.96

AÑOS									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11,283.93	13,627.96	15,944.72	18,655.32	21,826.72	25,537.27	29,878.60	34,957.97	40,900.82	47,853.96

COSTO DE MES OPERATIVO	940.33
------------------------	--------

Cuadro N. 9

SERVICIOS E INSUMOS					
DETALLE	TOTAL DÍA	HUESP. 1ER AÑO	TOTAL 1ER AÑO	HUESP. 2DO AÑO	TOTAL 2DO AÑO(17%)
Servicios Básico con IVA	0.60	3,721.00	2,221.09	3,841.00	2,682.49
Servicios especiales con IVA	0.36	3,721.00	1,335.42	3,841.00	1,612.82
	0.96		3,556.51		4,295.31

AÑOS									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3,556.51	4,295.31	5,025.51	5,879.85	6,879.43	8,048.93	9,417.25	11,018.18	12,891.27	15,062.78

COSTO DE MES OPERATIVO	296.38
------------------------	--------

DETALLE	DEPRECIACIÓN		
	VALOR	VIDA ÚTIL/AÑOS	DEPRECIACIÓN
VEHÍCULOS (despreciables en 3 años)	44,912.00	3.00	14,970.67



BIBLIOTECA ESPAE
ESPOL

DETALLE	DEPRECIACIÓN		
	VALOR	VIDA ÚTIL/AÑOS	DEPRECIACIÓN
EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA (despreciables en 3 años)	3,424.52	3.00	1,141.51

DETALLE	DEPRECIACIÓN		
	VALOR	VIDA ÚTIL/AÑOS	DEPRECIACIÓN
EQUIPOS Y MAQUINARIAS (despreciables en 3 años)	91,807.01	3.00	30,602.34

DETALLE	DEPRECIACIÓN		
	VALOR	VIDA ÚTIL/AÑOS	DEPRECIACIÓN
EDIFICIO (despreciables en 10 años)	246,329.03	10.00	24,632.90

DETALLE	AMORTIZACIÓN		
	VALOR	VIDA ÚTIL/AÑOS	AMORTIZACIÓN
ACTIVOS DIFERIDOS Estudios y gastos preoperativos	36,740.40	5.00	7,348.08

Cuadro N. 15

ANÁLISIS DE COSTOS Y CÁLCULO DE PUNTO DE EQUILIBRIO

Detalle	Formula	Abreviatura	AÑOS	
			1	2 EN ADELANTE
Números de plazas al año		Vol. Ventas	3,721.00	3,841.00
Vent. al año descontado IVA		V	122,003.21	169,052.01
Precio unit. De vtas. Promedio		PUV	64.70	64.70
Costo fijos		CF	122,145.54	128,570.62
Costos variables		CV	13,505.03	16,310.45
Costo total	CF+CV	CT	135,650.56	144,881.07
Costo promedio	CT/vol. Vtas	CP	36.46	37.72
Costo variable unitario	CV/col. Vtas	CVU	3.63	4.25
Margen unitario	PUV/CVU	MU en %	17.83	15.24
PE=(CF/(PUV-CVU)		Vol. Vta. Mín.	2,000.07	2,126.77
MARGEN DE SEGURIDAD DEL NEGOCIO			1,720.93	1,714.23
PORCENTAJE DE VENTA PARA RECUPERAR LAOS GASTOS			54%	55%



ANÁLISIS DE VALORES

En este análisis se ha logrado conocer un poco más la calidad de personas que son los miembros del grupo empresarial, y se puede decir que los mismos se manejan con una alta moral, ética y cívica personalidad; que les ha servido de mucho para lograr los éxitos profesionales alcanzados hasta el momento.

La ejecución del proyecto no perjudicará la imagen de las comunidades cercanas donde se ejecutará, mas bien ayudará al desarrollo turístico del sector y de la zona brindando plazas de trabajo e impulsando el turismo en estos lugares desconocidos por propios y extraños.

El grupo empresarial se desarrollará de una muy buena manera puesto que sus integrantes se conocen muy bien desde hace mucho tiempo, y han compartido diferentes reuniones familiares y de trabajo.

El efecto que causará el proyecto sobre otros negocios será positivo desde un punto de vista de mejoramiento de los servicios, ya que los incentivará a reestructurar sus funciones, buscarán mejorar sus instalaciones y dar mejores servicios, trayendo consigo un bienestar común del los involucrados en estos quehaceres.



ANÁLISIS FINANCIEROS.

El proyecto que se realizará será financiado totalmente por el grupo empresarial, que haciende a un monto total de \$ 451,692.56 en la compra de activos fijos, gastos pre-operativos y capital de operaciones, es así que a continuación se desarrollan los estados de cuenta mas importantes del proyecto.(ver los siguientes cuadros)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

(EN DOLARES)

PERIODOS (en años)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS NETAS	122,003.21	169,052.01	197,790.86	231,415.30	270,755.90	316,784.41	370,637.76	433,646.17	507,366.02	593,618.25
COSTOS DE VENTAS										
(-)Costos directos	44,775.30	52,522.27	61,251.53	71,555.84	83,706.16	97,922.04	114,554.62	134,014.74	164,100.86	183,422.04
(-)Gastos indirectos	12,041.98	14,223.31	16,641.27	19,470.29	22,780.24	26,652.88	31,183.86	36,485.12	42,687.59	49,944.48
(-)Depreciación(G.F Y G.ADM)	71,347.41	71,347.41	71,347.41	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90
UTILIDAD BRUTA	-6,161.49	30,959.02	48,550.64	115,756.28	139,636.60	167,576.58	200,266.36	238,513.41	275,944.67	335,618.82
(-)Gastos de administración(-DEP)	13,850.24	15,207.33	16,804.53	18,681.89	20,886.80	23,456.29	26,451.31	29,943.08	35,438.53	38,763.67
(-)Gastos de venta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)Amortización	7,348.08	7,348.08	7,348.08	7,348.08	7,348.08	-	-	-	-	-
Utilidad operativa	-27,359.81	8,403.61	24,398.03	89,726.31	111,401.72	144,120.29	173,815.05	208,570.33	240,506.15	296,855.16
(-)Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
V.A.I.PE	-27,359.81	8,403.61	24,398.03	89,726.31	111,401.72	144,120.29	173,815.05	208,570.33	240,506.15	296,855.16
(-)Particip. Empl. (15%)	-	1,260.54	3,659.70	13,458.95	16,710.26	21,618.04	26,072.26	31,285.55	36,075.92	44,528.27
V.A. IMPUESTOS	-27,359.81	7,143.07	20,738.33	76,267.36	94,691.46	122,502.25	147,742.79	177,284.78	204,430.22	252,326.88
(-)Impuesto a la renta (25%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA	-27,359.81	7,143.07	20,738.33	76,267.36	94,691.46	122,502.25	147,742.79	177,284.78	204,430.22	252,326.88

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
(EN DOLARES)
PERIODOS (en años)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS OPERATIVOS											
VENTAS NETAS	-	122,003.21	169,052.01	197,790.86	231,415.30	270,755.90	316,784.41	370,637.76	433,646.17	507,366.02	593,618.25
TOTAL DE INGRESOS OPERATIVOS	-	122,003.21	169,052.01	197,790.86	231,415.30	270,755.90	316,784.41	370,637.76	433,646.17	507,366.02	593,618.25
EGRESOS OPERATIVOS											
COSTOS DE FABRICACIÓN (-DEP)	-	56,817.28	66,745.58	77,892.81	91,026.12	106,486.40	124,574.92	145,738.49	170,499.87	206,788.45	233,366.52
GASTOS DE VENTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS ADM. Y GENER. (-DEP)	-	13,850.24	15,207.33	16,804.53	18,681.89	20,886.80	23,456.29	26,451.31	29,943.08	35,438.53	38,763.67
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVO	-	70,667.53	81,952.91	94,697.33	109,708.01	127,373.20	148,031.21	172,189.80	200,442.94	242,226.98	272,130.19
SUPERAVIT O (D)/AÑO	-	51,335.68	87,099.10	103,093.52	121,707.29	143,382.70	168,753.19	198,447.95	233,203.23	265,139.05	321,488.06
SUPERAVIT O (D)/ACUM	-	51,335.68	138,434.78	241,528.31	363,235.60	506,618.30	675,371.49	873,819.45	1,107,022.68	1,372,161.73	1,693,649.79
INGRESOS NO OPERATIVOS											
CREDITO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APORTE PROPIO	451,692.56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL INGRE. NO OPERT.	451,692.56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EGRESO NO OPERT.											
INV. FIJA	398,472.56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INV. DIFERIDA	36,740.40	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZACIÓN PRINCIPAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGO IMP. PART. EMPL	-	-	-	1,260.54	3,659.70	13,458.95	16,710.26	21,618.04	26,072.26	31,285.55	36,075.92
TOTAL EGRESO NO OPERT.	435,212.96	-	-	1,260.54	3,659.70	13,458.95	16,710.26	21,618.04	26,072.26	31,285.55	36,075.92
SUPERAVIT O (D) NO OPERT/AÑO	16,479.60	-	-	-1,260.54	-3,659.70	-13,458.95	-16,710.26	-21,618.04	-26,072.26	-31,285.55	-36,075.92
SUPERAVIT O (D) NO OPERT/ACUM	16,479.60	16,479.60	16,479.60	15,219.06	11,559.36	-1,899.59	-18,609.85	-40,227.89	-66,300.15	-97,585.70	-133,661.62
SUPERAVIT O (D) TOTAL/AÑO	16,479.60	51,335.68	87,099.10	101,832.98	118,047.58	129,923.76	152,042.94	176,829.91	207,130.98	233,853.50	285,412.14
SUPERAVIT O (D) TOTAL/ACUM	16,479.60	67,815.28	154,914.39	256,747.37	374,794.95	504,718.71	656,761.65	833,591.56	1,040,722.53	1,274,576.03	1,559,988.17

BALANCE GENERAL PROYECTADO

(EN DOLARES)

PERIODOS (en años)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVOS CORRIENTES											
Caja y colchón de efectivo	14,479.60	67,815.28	154,914.39	256,747.37	374,794.95	504,718.71	656,761.65	833,591.56	1,040,722.53	1,274,576.03	1,559,988.17
Inventario	2,000.00										
TOTAL ACT. CTE.	16,479.60	67,815.28	154,914.39	256,747.37	374,794.95	504,718.71	656,761.65	833,591.56	1,040,722.53	1,274,576.03	1,559,988.17
ACTIVOS FIJOS											
Inversión fija	398,472.56	398,472.56	398,472.56	398,472.56	398,472.56	398,472.56	398,472.56	398,472.56	398,472.56	398,472.56	398,472.56
Depreciación acumulada (-)		-71,347.41	-142,694.82	-214,042.24	-238,675.14	-263,308.04	-287,940.95	-312,573.85	-337,206.75	-361,839.65	-386,472.56
TOTAL ACT. FIJO NETO	398,472.56	327,125.15	255,777.73	184,430.32	159,797.42	135,164.51	110,531.61	85,898.71	61,265.81	36,632.90	12,000.00
ACTIVOS DIFERIDOS											
Gasto preoperativos	36,740.40	36,740.40	36,740.40	36,740.40	36,740.40	36,740.40	36,740.40	36,740.40	36,740.40	36,740.40	36,740.40
Imprevistos inv. Fija											
Amortización acumuladas (-)		-7,348.08	-14,696.16	-22,044.24	-29,392.32	-36,740.40	-	-	-	-	-
TOTAL ACT. DIF. NETO	36,740.40	29,392.32	22,044.24	14,696.16	7,348.08	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS	451,692.56	424,332.75	432,736.36	455,873.85	541,940.45	639,883.23	767,293.26	919,490.27	1,101,988.34	1,311,208.93	1,571,988.17
PASIVOS CORRIENTE											
Part. Empl. Por pagar	-	-	1,260.54	3,659.70	13,458.95	16,710.26	21,618.04	26,072.26	31,285.55	36,075.92	44,528.27
Impuestos por pagar a la renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PAS. CTE.	-	-	1,260.54	3,659.70	13,458.95	16,710.26	21,618.04	26,072.26	31,285.55	36,075.92	44,528.27
PASIVO LARGO PLAZO											
Crédito bancario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PAS. LARGO PLAZO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS	-	-	1,260.54	3,659.70	13,458.95	16,710.26	21,618.04	26,072.26	31,285.55	36,075.92	44,528.27
PATRIMONIO											
Capital	451,692.56	451,692.56	451,692.56	451,692.56	451,692.56	451,692.56	451,692.56	451,692.56	451,692.56	451,692.56	451,692.56
Utilida ejercicio anterior	-	-	-27,359.81	-20,573.90	-872.49	71,581.51	161,538.39	277,915.53	418,271.18	586,691.73	780,900.44
Utilidad presente ejercicio	-	-27,359.81	6,785.92	19,701.41	72,453.99	89,956.89	116,377.14	140,355.65	168,420.54	194,208.71	239,710.54
Rserva legal acumulada				357.15	1,394.07	5,207.44	9,942.01	16,067.12	23,454.26	32,318.50	42,540.01
Rserva legal			357.15	1,036.92	3,813.37	4,734.57	6,125.11	7,387.14	8,864.24	10,221.51	12,616.34
TOTAL PATRIMONIO	451,692.56	424,332.75	431,475.82	452,214.15	528,481.51	623,172.97	745,675.22	893,418.01	1,070,702.79	1,275,133.01	1,527,459.90
TOTAL PAS. Y PATR.	451,692.56	424,332.75	432,736.36	455,873.85	541,940.45	639,883.23	767,293.26	919,490.27	1,101,988.34	1,311,208.93	1,571,988.17

FLUJO DE FONDOS
(en dolares)

PERIODOS (en años)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESO Y EGRESOS											
(+) Ingresos de operación gravables		122,003.21	169,052.01	197,790.86	231,415.30	270,755.90	316,784.41	370,637.76	433,646.17	507,366.02	593,618.25
(-) costos de operación deducibles de impuestos		70,667.53	81,952.91	94,697.33	109,708.01	127,373.20	148,031.21	172,189.80	200,442.94	242,226.98	272,130.19
(-) depreciación		71,347.41	71,347.41	71,347.41	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90
(-) amortización		7,348.08	7,348.08	7,348.08	7,348.08	7,348.08	-	-	-	-	-
(-) pago de intereses		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) utilidad antes de participación e impuestos		-27,359.81	8,403.61	24,398.03	89,726.31	111,401.72	144,120.29	173,815.05	208,570.33	240,506.15	296,855.16
(-) participación a trabajadores (15%)		-	1,260.54	3,659.70	13,458.95	16,710.26	21,618.04	26,072.26	31,285.55	36,075.92	44,528.27
(=) utilidad antes de impuestos		-27,359.81	7,143.07	20,738.33	76,267.36	94,691.46	122,502.25	147,742.79	177,284.78	204,430.22	252,326.88
(-) impuesto a la renta (25%)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) utilidad neta		-27,359.81	7,143.07	20,738.33	76,267.36	94,691.46	122,502.25	147,742.79	177,284.78	204,430.22	252,326.88
(+) ingresos no gravables											
(-) costos no deducibles											788,000.00
(+) utilidad en venta de activos											197,000.00
(-) impuestos a la utilidad en ventas deactivos.											12,000.00
(+) valor en libros de activos											
(-) inversión	-										
(-) capital de trabajo	-										
(+) recuperación del capital de trabajo.											16,479.60
(+) depreciación		71,347.41	71,347.41	71,347.41	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90	24,632.90
(+) amortización		7,348.08	7,348.08	7,348.08	7,348.08	7,348.08					
(+) crédito recibido	-										
(-) pago de capital		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) flujo de fondos neto	-	51,335.68	85,838.56	99,433.82	108,248.34	126,672.44	147,135.15	172,375.70	201,917.68	229,063.13	896,439.39

Nota: al final de la vida útil del proyecto el costo de mercado de la hostería se estima será de \$ 800,000 y se la podrá vender si así lo disponen los dueños

Valor de venta= 800,000.00



ANÁLISIS DE RIESGO

RIESGO DE MERCADO

Los posibles riesgos que podrían ocurrir en cuanto al mercado serían una recesión económica en el país, cambios de la corriente del turismo ecológico y de playa, que ocasionaría una disminución de los clientes potenciales.

RIESGOS TÉCNICOS

El proyecto se podrá realizar con estos pronósticos de costos de inversión y presupuestos en un periodo no mayor de dos meses desde la entrega del proyecto terminado, ya que antes la inestabilidad política permanente del país puede generar cambios sustanciales en el presupuesto del proyecto.

RIESGOS ECONÓMICOS

Los riesgos económicos que pueden presentar son la subida de los sueldos por encima de lo presupuestado, incremento de la inflación superior a lo pronosticado por el ministerio de finanzas, aumento desmesurado del costo de los equipos, materias primas e insumos, y el incremento de los precios de los servicios básicos y especiales.

RIESGOS FINANCIEROS

Dentro del análisis de riesgos se podrían presentar las demoras por parte de los miembros del grupo empresarial en el pago del capital suscrito y pagado. Que ocasionaría demoras en la ejecución del proyecto.



EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO

El proyecto muestra ser muy atractivo e interesante, dado que los datos de mercado lo demuestran así, y en el proceso de desarrollo del mismo se vio mucho interés por persona amantes de este tipo de lugares que esperan que se haga realidad para poder disfrutar de sus atractivos. Técnicamente es viable en un periodo no mayor de dos meses desde la terminación del estudio, económicamente demuestra que los gastos se pueden realizar secuencialmente de manera organizada, para garantizar la provisión de las materias primas y los insumos

RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN

VALOR ACTUAL NETO

TASA INTERNA DE RETORNO

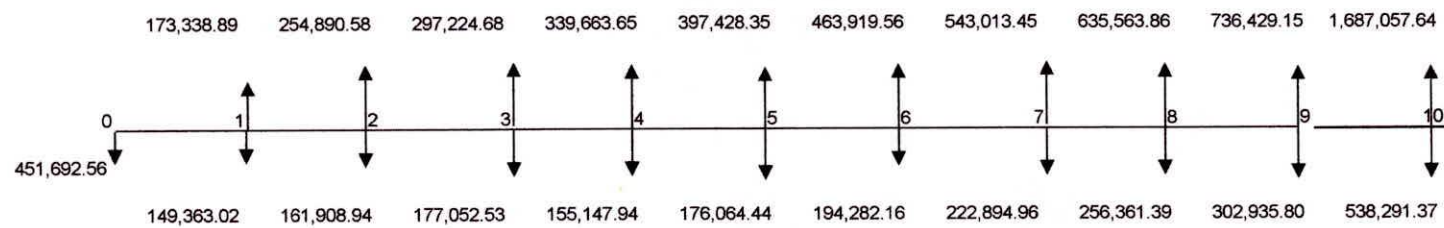
PERIODOS	FFN
0	- 451,692.56
1	51,335.68
2	85,838.56
3	99,433.82
4	108,248.34
5	126,672.44
6	147,135.15
7	172,375.70
8	201,917.68
9	229,063.13
10	896,439.39
VAN=	\$210,437.39
TIR=	26%

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Años	Inversión	FCTN	VP FCTN
0	-451,692.56		
1		51,335.68	43,504.81
2		85,838.56	61,647.92
3		99,433.82	60,518.49
4		108,248.34	55,833.29
5		126,672.44	55,369.69
6		147,135.15	54,503.50
7		172,375.70	54,113.05
8		201,917.68	53,717.81
9		229,063.13	51,643.67

		5TO AÑO	MESES		
vp=vp/(1+i)^n		4,303.64	1		
		4,303.64	2		
		4,303.64	3		
inversión	451,692.56	4,303.64	4		
vp ffn 1er año	43,504.81	4,303.64	5		
vp ffn 2er año	61,647.92	4,303.64	6		
vp ffn 3er año	60,518.49	4,303.64	7		
vp ffn 4to año	55,833.29	4,303.64	8		
vp ffn 5to año	55,369.69	4,303.64	9		
vp ffn 6to año	54,503.50	4,303.64	10		
vp ffn 7to año	54,113.05	4,303.64	11		
vp ffn 8to año	53,717.81	4,303.64	12		
diferencia	12,484.00			MESES	AÑO
				12	1
				2.90	0.24
diferencia	12,484.00				
		12,484.00			
porcentaje por año		4,303.64	=	2.90	
PRI=	8.24 AÑOS				

RELACIÓN BENEFICIO COSTO



VAN FFN + VAN 18 % \$1,859,539.63

VAN FFN - \$1,340,584.01

$$B/C = VAN\ FFN\ + / VAN\ FFN\ -$$

$$B/C = \frac{\$1,859,539.63}{\$1,340,584.01}$$

$$B/C = \$1.39$$



Uno de los problemas o riesgos que podrían ocasionar que no se cumplan las proyecciones de los resultados mostrados, serían los impuestos que el gobierno central les pueda poner a las empresas de naturaleza turística y quitarle algunos de los beneficios con que se cuenta actualmente; un fenómeno natural como El Niño puede dañar las carreteras e interrumpir el acceso a la hostería de los turistas o algún otro caso fortuito imposible de predecir.

Para esto se desarrollo un estado denominado flujo de caja totalmente neto que se muestra a continuación con su respectivo calculo de rentabilidad y recuperación de la inversión.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Los posibles cambios políticos que se puedan originar dentro de la vida útil del proyecto, tendrán una rápida atención por partes del grupo empresarial y de su administrador para tratar de solucionar los posibles problemas y reacondicionar lo pronosticado en el proyecto.

ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Una vez realizado el estudio financiero, los índices reflejan los siguientes resultados.

Índices de solvencias.- Estos índices miden la capacidad de pago de corto plazo de la hostería, en este caso el proyecto demuestra tener una muy buena capacidad de pago, ya que en ningún año el capital de trabajo es inferior al colchón de efectivo.

Índices de apalancamiento.- Miden grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas, situación que no es la de este proyecto.

Índices de rentabilidad.- Miden la efectividad de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión; los índices del proyecto reflejan rentabilidades muy buenas y se mantienen en aumento durante toda la vida del proyecto.

La relación beneficio costo.- Mide la relación directa que tiene los beneficios sobre los costo. En el proyecto la relación es de 0.99 lo cual indica que es conveniente invertir en el proyecto.

Podemos sacar como conclusión que la solvencia que alcanzará la empresa, y los rendimientos obtenidos en el proyecto se debe a un mantenimiento de los niveles de producción, y a una buena administración, mas que a una disminución de los costos.

INDÍCES FINANCIEROS

PERIODOS (en años)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RAZONES DELIQUIDEZ											
CAPITAL DE TRABAJO	ACT. CTE - PAS. CTE.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RAZON CORRIENTE	ACT.CTE. / PAS. CTE.	#DIV/0!	122.8950954	70.15521162	27.85	30.20	30.38	31.97	33.27	35.33	35.03
PRUEBA ACIDA	ACT.CTE - INVTARIO / PAS.CTE.	#DIV/0!	122.90	70.16	27.85	30.20	30.38	31.97	33.27	35.33	35.03
RAZONES DE APALANCAMIENTO											
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	TOTAL PASIVOS / TOTAL ACTIVOS	-	0.00	0.01	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
RAZONES DE ACTIVIDAD											
ROTACION DE LOS ACTIVOS FIJOS	VENTAS / ACT. FIJOS	4.15	7.67	13.46	31.49	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	VANTAS / ACT. TOTALES	0.40	0.46	0.51	0.50	0.50	0.48	0.47	0.46	0.45	-
RAZONES DE RENTABILIDAD											
RENDIMIENTO SOBRE LOS ACT. TOTALES	UTIL. NETA / ACT. TOTALES	0.02	0.05	0.17	0.17	0.19	0.19	0.19	0.19	0.19	-
RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL CONTABLE	UTIL. NETA / CAP. CONTABLE	-0.06	0.02	0.05	0.17	0.21	0.27	0.33	0.39	0.45	0.56
MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTA	UTIL. BRUTA / VENTAS	0.18	0.25	0.50	0.52	0.53	0.54	0.55	0.54	0.57	#DIV/0!
MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN	UTIL. EN OPER. / VENTAS	0.05	0.12	0.39	0.41	0.45	0.47	0.48	0.47	0.50	#DIV/0!
MARGEN NETO DE UTILIDADES	UTIL. NETA / VENTAS	0.04	0.10	0.33	0.35	0.39	0.40	0.41	0.40	0.43	#DIV/0!



BIBLIOTECA ESPAE
ESPOL

CRONOGRAMA DE IMPLANTACIÓN

INICIO DE OBRA: MAYO 15/2001

		PRIMER MES				SEGUNDO MES				TERCER MES				CUARTO MES				QUINTO MES				SEXTO MES				SEPTIMO MES				OCTAVO MES			
ACTIVIDADES		1 ^{RA}	2 ^{DA}	3 ^{RA}	4 ^{TA}	1 ^{RA}	2 ^{DA}	3 ^{RA}	4 ^{TA}	1 ^{RA}	2 ^{DA}	3 ^{RA}	4 ^{TA}	1 ^{RA}	2 ^{DA}	3 ^{RA}	4 ^{TA}	1 ^{RA}	2 ^{DA}	3 ^{RA}	4 ^{TA}	1 ^{RA}	2 ^{DA}	3 ^{RA}	4 ^{TA}	1 ^{RA}	2 ^{DA}	3 ^{RA}	4 ^{TA}				
0.1	OBRAS PRELIMINARES																																
	Guardiania																																
	Replanteo																																
	Limpieza de Terreno																																
	Caseta de guardiania y bodega																																
	Estudio de Suelo																																
	Análisis y Resultados																																
0.2	MOVIMIENTO DE TIERRA																																
	Excavación y Desalojo																																
	Desalojo Manual																																
	Relleno con lastre																																
0.3	ESTRUCTURA DE H.A.																																
	Hormigón de replantillo																																
	(36 plintos/1er bloque) 1,728																																
	(36 columnas/2do bloque) 1,728																																
	(Piscina) 11,25																																
	(Parqueadero, canchas multiples) 37,5																																
	Hormigon en plintos																																
	(36 plintos/01 Bloque) (1,10)(0,80)(0,25)																																
	(36 plintos/2do Bloque)/2 Blo(1,10)(0,8)(0,25)																																
	(12 plintos/Admis.(1)(0,75)(0,25)																																
	(12 plintos/Casa Empleados.(1)(0,75)(0,25)																																
	Hormigón ciclopeo																																
	200ml de muro en comedor/Restaurant																																
	160ml de muro en canchas (0,20)(0,15)																																
	300 ml de muro en parqueaderos (0,20)(0,15)																																
	200 ml de muro en camineria (0,20)(0,10)																																
	Hormigón en la construcción de piscina																																
	Hormigón en columnas 84 col. (0,2)(0,25)(3,00)																																
	Hormigon en cadenas 250 ml (0,2)(0,20)																																
	Contrapiso de H.s. 1500 M2 (0,05)																																
	Contrapiso de H.s. Cancha multiple (36)(36)(0,07)																																
	Hormigón con vigas:																																
	74 ml en bloque administración																																
	284 ml en bloques restaurant (0,2)(0,30)																																
	Hormigon en losa e= .20 cm																																
	Losa de administración 143m2																																
	losa en discoteca 300 m2																																
	losa en cocina - caja - servicios 300m2																																
	Hierro Estructural :																																
	Cisterna de H.A 30 metros cúbicos																																
	Cisterna de H.A 15 metros cúbicos																																
0.4	RUBRO PAREDES Y ENLUCIDOS																																
	Mamposteria de ladrillo de 15 cm.																																
	Mamposteria de 10mm.																																
	Enlucido vertical																																
	enlucido horizontal																																
	filos de ventanas																																
	masillado en losas																																
0.5	RECUBRIMIENTOS																																
	Ceramica de baño																																
	Masillado de ceramica de baño																																
	Adoquin peatonal puesto																																
	tratamiento del piso de camineria																																

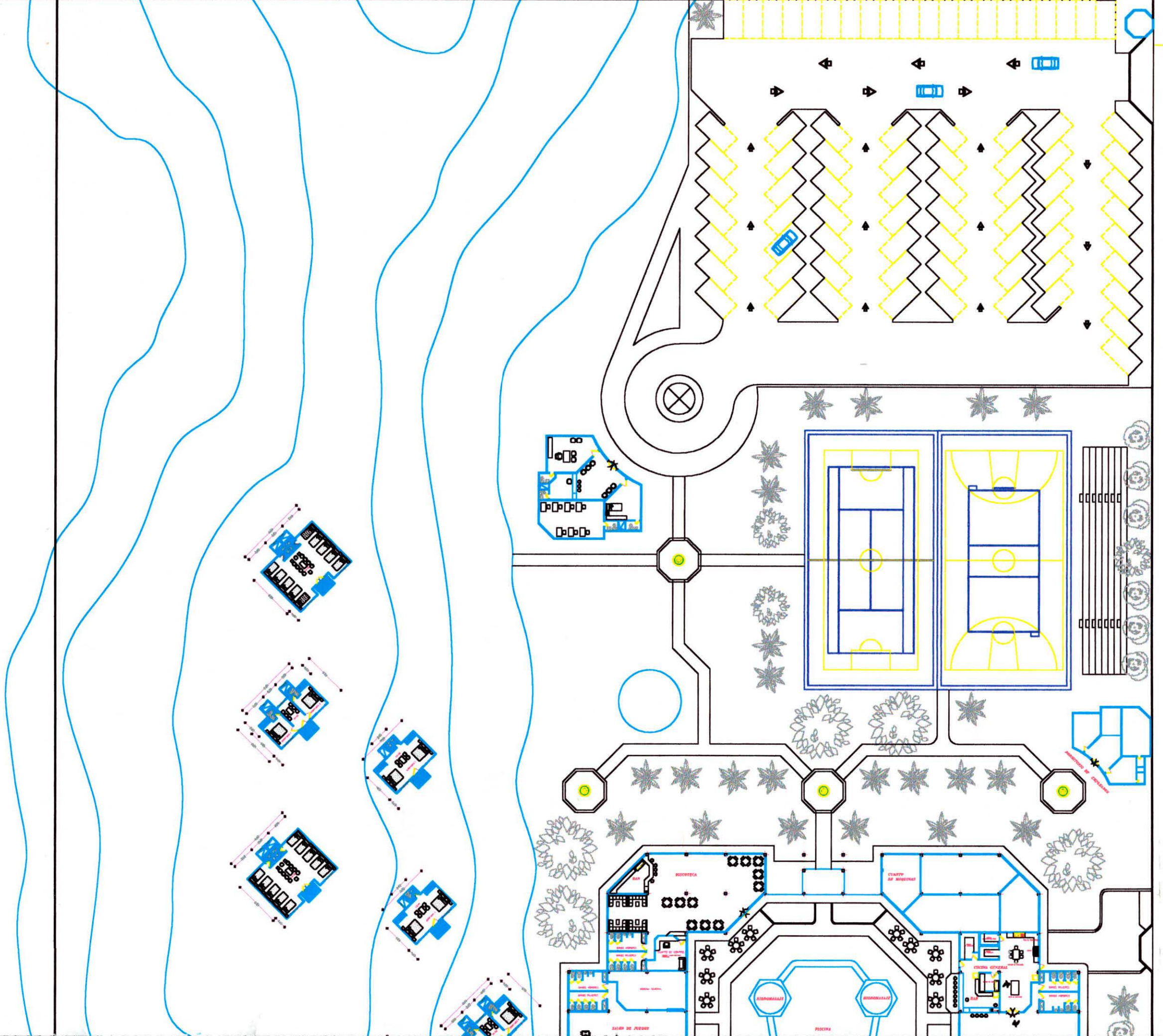
[illegible]

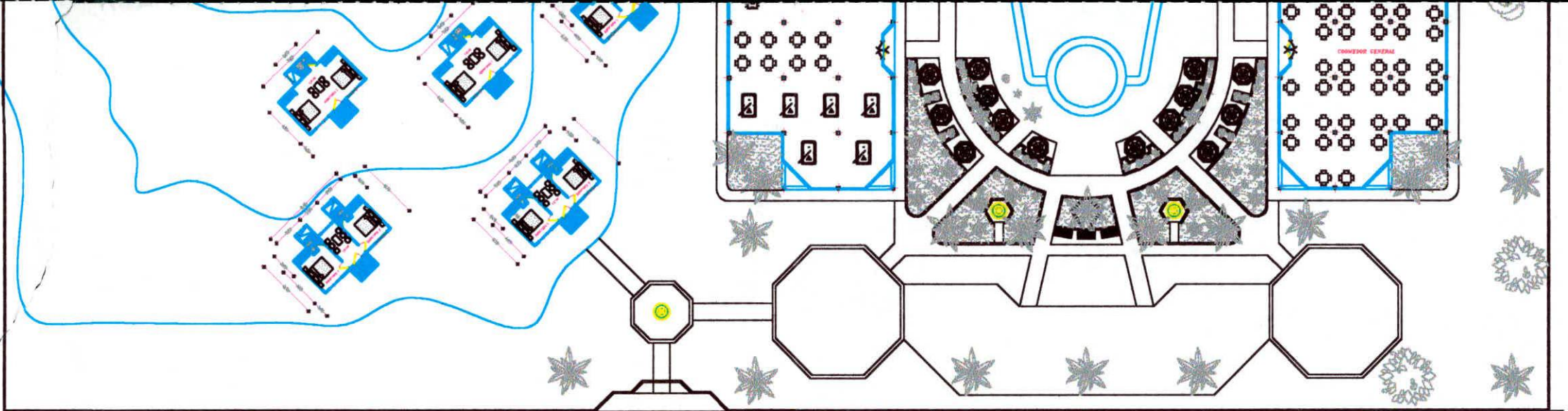
[illegible]

Anexo N. 11

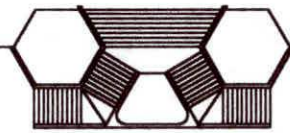
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

[illegible]





PROYECTO TURISTICO HOSTERIA " LAS CABAÑAS SAN DE JOSE"
DISEÑO: ING. EDUARDO DELGADO
ARQ. JOSE DELGADO



IMPLANTACION GENERAL DEL PROYECTO

140

150

OCEANO PACIFICO



**ANEXOS
Y
CUADROS**

SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2004

[illegible]

SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2005

[illegible]

SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2006

[illegible]

SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2007

[illegible]

SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2008

[illegible]

SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2000

[illegible]

SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2010

[illegible]

SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2011

[illegible]

ANEXO B**PRESUPUESTO GENERAL PARA LA CONSTRUCCION
DE LA HOSTERÍA "CABAÑAS EL PARAISO DE SAN JOSE"****OBRAS CIVILES**

	RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO	C. TOTAL
0.1 OBRAS PRELIMINARES					
	Guardiania	mes	8	210.00	1680.00
	Replanteo	m ²	25200	0.15	3780.00
	Limpieza de Terreno	m ²	12600	0.34	4284.00
	Caseta de guardiania y bodega	m ²	38	29.40	1117.20
	Estudio de Suelo	m ²	24	12.00	288.00
	Análisis y Resultados	m ²	24	4.00	96.00
0.2 MOVIMIENTO DE TIERRA					
	Excavación y Desalojo	M ³	4,160	2.23	9276.80
	Desalojo Manual	M ³	800	2.23	1784.00
	Relleno con lastre	M ³	2,080	5.07	10545.60
0.3 ESTRUCTURA DE H.A.					
	Hormigón de replantillo	M ³	52.206	65.30	3409.05
	(36 plintos/1er bloque) 1,728				
	(36 columnas/2do bloque) 1,728				
	(Piscina) 11,25				
	(Parqueadero, canchas multiples) 37,5				
	Hormigon en plintos	M ³	20.34	82.30	1673.98
	(36 plintos/01 Bloque) (1,10)(0,80)(0,25)				
	(36 plintos/2do Bloque)/2 Blo(1,10)(0,8)(0,25)				
	(12 plintos/Admis.(1)(0,75)(0,25)				
	(12 plintos/Casa Empleados.(1)(0,75)(0,25)				
	Hormigón ciclopeo	M ³	32.8	45.20	1482.56
	200ml de muro en comedor/Restaurant				
	160ml de muro en canchas (0,20)(0,15)				
	300 ml de muro en parqueaderos (0,20)(0,15)				
	200 ml de muro en camineria (0,20)(0,10)				
	Hormigón en columnas 84 col. (0,2)(0,25)(3,00)	M ³	12.6	85.25	1074.15
	Hormigon en cadenas 250 ml (0,2)(0,20)	M ³	10	85.25	852.50
	Contrapiso de H.s. 1500 M2 (0,05)	M ²	75	75.00	5625.00
	Contrapiso de H.s. Cancha multiple (36)(36)(0,07)	m ²	90.72	12.00	1088.64
	Hormigón con vigas 284 ml en bloques restaurant (0,2)(0,30)	M ³	17.04	85.25	1452.66
	74 ml en bloque administración	M ³	4.44	85.25	378.51
	Hormigon en losa e= .20 cm	M ²	743	25.60	19020.80
	Losa de administración 143m2				
	losa en discoteca 300 m2				
	losa en cocina - caja - servicios 300m2				
	Hierro Estructural :	KG	14760	1.01	14907.60
	Cisterna de H.A 30 metros cúbicos	U	1	3600.00	3600.00
	Cisterna de H.A 15 metros cúbicos	U	1	1800.00	1800.00

0.4 RUBRO PAREDES Y ENLUCIDOS					
Mamposteria de ladrillo de 15 cm.	m ²	60.0	8.58	514.80	
Mamposteria de 10mm	m ²	725.4	6.25	4533.75	
Enlucido vertical	m ²	1450.8	2.98	4323.38	
enlucido horizontal	m ²	743.0	3.20	2377.60	
filos de ventanas	ML	200.0	0.78	156.00	
masillado en losas	m ²	743.0	0.52	386.36	
0.5 RECUBRIMIENTOS					
Baldosa	m ²	0.0		0.00	
Ceramica de baño	m ²	180	11.00	1980.00	
Masillado de ceramica de baño	ml	700	0.25	175.00	
Adoquin peatonal puesto	m ²	180	6.72	1209.60	
tratamiento del piso de camineria	m ²	204	12.00	2448.00	
0.6 INSTALACIONES SANITARIAS					
Desague de AA.SS.	pto	28	8.50	238.00	
Administracion 4 Punt					
Salón de Actos 6 Punt					
Discoteca 6 punt					
Casa de Trabajadores 6 punt					
Aseo de restaurant 6 punt					
0.7 Instalaciones de AA.PP					
Adminstración 11 pto	pto	53	9.89	524.01	
Salón de Actos 10 pto					
Discoteca 10 pto					
Casa de Empleados 6 pto					
Area de restaurant 16 pto					
Inodoro	U	26	42.00	1092.00	
Lavado	U	20	35.00	700.00	
acometida AA.PP	ml	120	3.42	410.40	
Tubería de 1/2 - 3/4	ml	200	1.25	250.00	
Posa Septica, con divisiones para tratamientos de aguas servidas y Cajas de Revisión	U	1	8562.00	8562.00	
0.8 INSTALACIONES ELECTRICAS					
Iluminación 110v	pto	124	14.25	1767.00	
Administracion 13					
Salón de actos 18					
discoteca 9					
Casa de Empleados 12					
Area de restaurante 37					
Iluminación de caminatas 35					
Tomacorriente 110v	pto	68	15.82	1075.76	
Administracion 14					
Salón de actos 8					
discoteca 12					
Casa de trabajadores 12					
area de restaurante 18					
Canchas Deportivas 4					
Tomacorriente 220v	pto	28	20.15	564.20	
Administracion 2					
Salón de actos 4					
discoteca 6					
Casa de trabajadores 1					
area de restaurante 5					
Canchas Deportivas 6					
Bombas : piscina, cisternas, hidromasajes: 5					
Lamparas Fluorecentes	u	62	12.00	744.00	

Caja térmica	u	10	95.00	950.00
acometidas	ml	40	6.50	260.00
Puntos de telefonos instalaciones internas	pto	18.0	12.00	216.00
principales 3				
extencion 15				

0.9 PUERTAS Y VENTANAS

Puertas de Laurel Principales	u	8	107	856.00
administracion 2				
Casa de Empleados 2 pta.				
Discoteca 2 pta.				
Restaurant 2 pta.				
Puertas de Baños	u	28	65	1820.00
administracion 5 pta				
Casa de Empleados 5 pta.				
Discoteca 6 pta.				
Restaurant 6 pta.				
Salon de Juegos 6 pta				
Area de restaurant 6 pta.				
Ventanas de Madera y Vidrio	m2	90	59.00	5310.00
administracion 9 m2				
Casa de Empleados 9 m2				
Discoteca 12 m2				
Restaurant 30 m2				
Salon de Juegos 30 m2				
Puertas de Madera y Vidrio	m2	21	62.00	1302.00
administracion 4,4 m2				
Casa de Empleados 4,4 m2				
Discoteca 3,4 m2				
Restaurant 4,4 m2				
Salon de Juegos 4,4 m2				

10 ACABADOS

Pintura de caucho interior + exterior	m2	890	3.20	2848.00
---------------------------------------	----	-----	------	---------

11 OBRAS VARIAS

Limpieza general	m2	3000	0.22	660.00
Acabados de madera y barnizado con vidrio liquido	m2	45	6.24	280.80
poste de h.a. Para iluminación de canchas multiples	u	10	260.00	2600.00
Acometidas y cables # 2	m	100	0.82	82.00
Pinturas de Lineas de Canchas multiples	ml	139.75	2.10	293.48

VALOR A EJECUTAR
IMPREVISTOS EN LA OBRA EN EJECUCIÓN

140,727.19
15,479.99

VALOR TOTAL REFERENCIAL

156,207.19

Cuadro N° 1

$$f(j) = \frac{\text{Volumen de ventas (j)}}{\text{Mercado global (j)}} \quad \{7,1\}$$

$f(j)$ = es la fracción del mercado global que mi servicio logra en el periodo j
 Volumen de ventas = es la cantidad de unidades que de mi servicio vendo en el período j
 Mercado global = es la cantidad total de unidades que los clientes adquieren de los servicios que toda la competidores vendemos en el mercado

segmento escogido = costas manabitas

SMCM = mercado global 50400

Vol. Vta 1er año 3721

Vol. Vta. 2,3 - 10mo año 3841

$f(j) = 1 \text{ er año}$ 0.074

$f(j) = 2,3 - 10 \text{ mo año}$ 0.08

volumen de ventas (j) = $f(j) * \text{Mercado global (j)}$ {7,2}

volumen de ventas (j) 1er año = $0,074 * 50400 =$ 3721

volumen de ventas (j) 2,3 - 10mo año = $0,08 * 50400 =$ 3841

Anexo N° 2

TAMAÑO DEL MERCADO

[illegible]

DATOS BÁSICOS DE ANÁLISIS DE MERCADO

Cuadro 7,2	AÑOS									
	1(86%)	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vol. De Vtas. Y Precios (familias)										
NÚMEROS DE PLAZAS TEMP. ALTAS	720.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
Total ingr. Hosp. Temp. Altas (1er año 86%)	18,495.50	25,162.49	29,440.11	34,444.93	40,300.57	47,151.66	55,167.45	64,545.91	75,518.72	88,356.90
NÚMEROS DE PLAZAS TEMP. BAJAS	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00
Porcentaje de ocupación	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67
Total ingr. Hosp. Temp. Bajas (1er año 86%)	42,880.34	58,337.21	68,254.54	79,857.81	93,433.64	109,317.35	127,901.30	149,644.52	175,084.09	204,848.39
TOTAL DE PLAZAS ANUALES	3,721.00	3,841.00	3,841.00	3,841.00	3,841.00	3,841.00	3,841.00	3,841.00	3,841.00	3,841.00
Alimentación Temp. Altas	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00
Precio Alim. Temp. Altas	10.00	11.70	13.69	16.02	18.74	21.92	25.65	30.01	35.11	41.08
Factor de multiplicación	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Total Ingr. Alim. Temp. Altas(1er año 86%)	7,224.00	9,828.00	11,498.76	13,453.55	15,740.65	18,416.56	21,547.38	25,210.43	29,496.21	34,510.56
Alimentación Temp. Bajas	1,120.00	1,120.00	1,120.00	1,120.00	1,120.00	1,120.00	1,120.00	1,120.00	1,120.00	1,120.00
Precio Alim. Temp. Bajas	10.00	11.70	13.69	16.02	18.74	21.92	25.65	30.01	35.11	41.08
Factor de multiplicación	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Porcentaje de ocupación	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67
Total Ingr. Alim. Temp. Bajas(1er año 86%)	25,813.76	35,118.72	41,088.90	48,074.02	56,246.60	65,808.52	76,995.97	90,085.28	105,399.78	123,317.74
Total Ingr. Hospedaje Wkj	61,375.85	83,499.70	97,694.65	114,302.74	133,734.20	156,469.02	183,068.75	214,190.44	250,602.81	293,205.29
Total Ingr. Alimentación Wkj	33,037.76	44,946.72	52,587.66	61,527.57	71,987.25	84,225.08	98,543.35	115,295.72	134,895.99	157,828.31
Total Ingr. Hosp. Y Alimentación	94,413.61	128,446.42	150,282.31	175,830.30	205,721.45	240,694.10	281,612.10	329,486.16	385,498.80	451,033.60
Ingresos en Servicios Especiales Whj	49,850.38	67,819.71	79,349.06	92,838.40	108,620.93	127,086.49	148,691.19	173,968.69	203,543.37	238,145.74
TOTAL DE VENTAS EN SERVICIOS	144,263.99	196,266.13	229,631.37	268,668.70	314,342.38	367,780.59	430,303.29	503,454.85	589,042.17	689,179.34
Descuento por Vtas de contado (hospedaje)										
20% de los clientes paga efect. (10% de descuento)	1,227.52	1,669.99	1,953.89	2,286.05	2,674.68	3,129.38	3,661.38	4,283.81	5,012.06	5,864.11
Total de Ventas Netas	143,036.47	194,596.13	227,677.48	266,382.65	311,667.70	364,651.21	426,641.91	499,171.04	584,030.11	683,315.23
Gastos de Publicidad	16,123.20	18,864.14	22,071.05	25,823.13	30,213.06	35,349.28	41,358.66	48,389.63	56,615.86	66,240.56
Gastos de servicios y garantías										
80% de los clientes pagan con targ. (10 % para gastos)	4,910.07	6,679.98	7,815.57	9,144.22	10,698.74	12,517.52	14,645.50	17,135.24	20,048.23	23,456.42
TOTAL DE VTAS- GAST. PUBL. SERV. Y GARANT.	122,003.21	169,052.01	197,790.86	231,415.30	270,755.90	316,784.41	370,637.76	433,646.17	507,366.02	593,618.25
Valor IVA (14 %)	20,025.11	27,243.46	31,874.85	37,293.57	43,633.48	51,051.17	59,729.87	69,883.95	81,764.22	95,664.13
TOTAL DE INGRESOS INCLUIDO IVA	142,028.31	196,295.47	229,665.70	268,708.87	314,389.38	367,835.58	430,367.62	503,530.12	589,130.24	689,282.38

Nota: según M T. Los turistas destinan el 35 - 40 % de su dinero a consumo de servicio especiales
 Basados en datos del ministerio de Finanzas, se calcula el incremento anual por inflación del 17%
 Y el IVA se incrementará o disminuirá de acuerdo a las leyes ecuatorianas
 Para este tipo de proyecto no se harán retenciones en la fuente.
 Plaza = Capacidad de hospedaje

Anexo 2,1

VENTAS DE HOSPEDAJE EN TEMPORADAS ALTAS

TIPOS	CANTIDAD DE HABITACIONES SIMPLES Y DOBLES	TOTAL DE PLAZAS Wkj	DÍAS DE HOSPEDAJE Wkj	TEMPORADAS AL AÑO Wkj	COSTO/UNIT POR CABAÑA PUKj	INGRESOS TOTAL POR CABAÑAS/AÑO ITj
Matrimonial	8	16	3	4	60	5,760.00
Familiar de 6	4	24	3	4	145.8	6,998.40
Familiar de 7	2	14	3	4	170.1	4,082.40
Amigos de 8	2	16	3	4	194.4	4,665.60
		70	12	16	570.3	21,506.40

VENTAS DE HOSPEDAJE EN TEMPORADAS BAJAS

TIPOS	CANTIDAD DE HABITACIONES SIMPLES Y DOBLES	TOTAL DE PLAZAS Wkj	DÍAS DE HOSPEDAJE / SEMANA Wkj	FINES DE SEMANAS/AÑO Wkj	COSTO/UNIT POR CABAÑA PUKj	INGRESOS TOTAL POR CABAÑA (60 %)/AÑO ITj
Matrimonial	8	16	2	32	36	11,059.20
Familiar de 6	4	24	2	32	97.2	14,929.92
Familiar de 7	2	14	2	32	113.4	8,709.12
Amigos de 8	2	16	2	32	129.6	9,953.28
		70	8	128	376.2	44,651.52

Anexo 2,1

PRIMER AÑO (86%)			
INGRESOS EN HOSPEDAJE TEMPORADAS ALTAS			
	$W_{k,j}$	$PU_{k,j}$	IT
TIPOS	VOL. VTAS. HOSP. AL AÑO	COSTO/UNIT POR CABAÑA	INGRESOS TOTAL POR CABAÑAS/AÑO
Matrimonial	96	60	4,953.60
Familiar de 6	48	145.8	6,018.62
Familiar de 7	24	170.1	3,510.86
Amigos de 8	24	194.4	4,012.42
	192	570.3	18,495.50

PRIMER AÑO (86%)			
INGRESOS EN HOSPEDAJE TEMPORADAS BAJAS (67%)			
	$W_{k,j}$	$PU_{k,j}$	IT
TIPOS	VOL. VTAS. HOSP. AL AÑO	COSTO/UNIT POR CABAÑA	INGR. TOTAL POR CABAÑAS/AÑO EN 67 %
Matrimonial	512	36	10,620.52
Familiar de 6	256	97.2	14,337.70
Familiar de 7	128	113.4	8,363.66
Amigos de 8	128	129.6	9,558.47
	1024	376.2	42,880.34

TOTAL DE INGRESOS EN HOSPEDAJE PRIMER AÑO (86%)	
Ingr. Temp. Alta	18,495.50
Ingr. Temp. baja	42,880.34
total	61,375.85

Anexo 2,3

SEGUNDO AÑO EN ADELANTE (con incremento del 17% anual)

INGRESOS EN HOSPEDAJE TEMPORADAS ALTAS			
	$W_{k,j}$	$PU_{k,j}$	IT
TIPOS	VOL. VTAS. HOSP. AL AÑO	COSTO/UNIT POR CABAÑA	INGRESOS TOTAL POR CABAÑAS/AÑO
Matrimonial	96	60	6,739.20
Familiar de 6	48	145.8	8,188.13
Familiar de 7	24	170.1	4,776.41
Amigos de 8	24	194.4	5,458.75
	192	570.3	25,162.49

SEGUNDO AÑO EN ADELANTE (con incremento del 17% anual)

INGRESOS EN HOSPEDAJE TEMPORADAS BAJAS (67%)			
	$W_{k,j}$	$PU_{k,j}$	IT
TIPOS	VOL. VTAS. HOSP. AL AÑO	COSTO/UNIT POR CABAÑA	INGRESOS TOTAL POR CABAÑAS/AÑO EN 67 %
Matrimonial	512	36	14,448.84
Familiar de 6	256	97.2	19,505.94
Familiar de 7	128	113.4	11,378.47
Amigos de 8	128	129.6	13,003.96
	1024	376.2	58,337.21

TOTAL DE INGRESOS EN HOSPEDAJE 2DO AÑO EN ADELANTE

Ingr. Temp. Alta	25,162.49
Ingr. Temp. baja	58,337.21
total	83,499.70

Anexo 2,4

VENTAS DE ALIMENTACIÓN EN TEMPORADAS ALTAS

TIPOS	TOTAL DE PLAZAS	DÍAS DE HOSPEDAJE	TEMPORADAS AL AÑO	PLAZAS DE ALIMENTACIÓN/AÑO Wikj	COSTO DE ALIMENTACIÓN POR PLAZA / DÍA PUIkj	TOTAL DE INGRESOS EN ALIMENTACIÓN ITikj
Matrimonial	16	3	4	192	10	1,920.00
Familiar	24	3	4	288	10	2,880.00
Familiar	14	3	4	168	10	1,680.00
Amigos	16	3	4	192	10	1,920.00
	70	12	16	840	40	8,400.00

VENTA DE ALIMENTACIÓN EN TEMPORADAS BAJAS

TIPOS	TOTAL DE PLAZAS	DÍAS DE HOSPEDAJE/SEMANA	FINES DE SEMANAS/AÑO	PLAZAS DE ALIMENTACIÓN/AÑO	COSTO DE ALIMENTACIÓN POR PLAZA / DÍA PUIj	TOTAL DE INGRESOS EN ALIMENTACIÓN ITij
Matrimonial	16	2	32	1024	10	6,144.00
Familiar	24	2	32	1536	10	9,216.00
Familiar	14	2	32	896	10	5,376.00
Amigos	16	2	32	1024	10	6,144.00
	70	8	128	4480	40	26,880.00

Anexo 2,5

PRIMER AÑO 86%

INGRESOS EN ALIMENTACIÓN TEMPORADAS ALTAS			
	W_{ij}	PU_{ij}	IT_{ij}
TIPOS	NÚMEROS DE HUESPEDES ALIMENTADOS/AÑO	COSTO DE ALIMENTACIÓN POR DÍA	TOTAL DE INGRESOS EN ALIMENTACIÓN
Matrimonial	192	10	1,651.20
Familiar	288	10	2,476.80
Familiar	168	10	1,444.80
Amigos	192	10	1,651.20
	840	40	7,224.00

PRIMER AÑO 86%

INGRESOS EN ALIMENTACIÓN TEMPORADAS BAJAS (67%)			
	W_{ij}	PU_{ij}	IT_{ij}
TIPOS	NÚMEROS DE HUESPEDES ALIMENTADOS/AÑO	COSTO DE ALIMENTACIÓN POR DÍA	TOTAL DE INGRESOS EN ALIMENTACIÓN
Matrimonial	1024	10	5,900.29
Familiar	1536	10	8,850.43
Familiar	896	10	5,162.75
Amigos	1024	10	5,900.29
	4480	40	25,813.76

TOTAL DE INGRESOS EN ALIMENTACIÓN PRIMER AÑO (86%)

Ingr. Temp. Alta	7,224.00
Ingr. Temp.baja	25,813.76
total	33,037.76

Anexo 2,6

NOTA: Según datos del Ministerio de turismo, ellos gastan su dinero aproximadamente en los siguientes porcentajes:

35- 40% en servicios especiales, 30- 35% en alimentación, el 25-30% en hospedaje.

TIPO DE CONSUMO	PORCENTAJE	INGR. TOTAL EN VTAS	INGR. SERV ESP. CABAÑAS (80%)	TOTAL DE INGRESOS/AÑO	TIPO DE FAMILIA
Hospedaje	39.16%	61,375.85		61,375.85	ITkj
Alimentación	21.08%	33,037.76		33,037.76	ITij
Servicios especiales(util. Neta)	39.76%	62,312.98	49,850.385	49,850.38	IThj
TOTAL	100.00%	156,726.59		144,263.99	

INGRESOS EN SERVICIOS ESPECIALES

Ingr. Serv. Especiales	62,312.98
------------------------	-----------

Anexo 2,7

SEGUNDO AÑO EN ADELANTE (con incremento del 17% anual)

INGRESOS EN ALIMENTACIÓN TEMPORADAS ALTAS

	W_{ij}	PU_{ij}	IT_{ij}
TIPOS	NÚMEROS DE HUESPEDES ALIMENTADOS/AÑO	COSTO DE ALIMENTACIÓN POR DÍA	TOTAL DE INGRESOS EN ALIMENTACIÓN
Matrimonial	192	10	2,246.40
Familiar	288	10	3,369.60
Familiar	168	10	1,965.60
Amigos	192	10	2,246.40
	840	40	9,828.00

SEGUNDO AÑO EN ADELANTE (con incremento del 17% anual)

INGRESOS EN ALIMENTACIÓN TEMPORADAS BAJAS (67%)

	W_{ij}	PU_{ij}	IT_{ij}
TIPOS	NÚMEROS DE HUESPEDES ALIMENTADOS/AÑO	COSTO DE ALIMENTACIÓN POR DÍA	TOTAL DE INGRESOS EN ALIMENTACIÓN
Matrimonial	1024	10	8,027.14
Familiar	1536	10	12,040.70
Familiar	896	10	7,023.74
Amigos	1024	10	8,027.14
	4480	40	35,118.72

TOTAL DE INGRESOS EN ALIMENTACIÓN 2DO AÑO EN ADELANTE

Ingr. Temp. Alta	9,828.00
Ingr. Temp.baja	35,118.72
total	44,946.72

NOTA: Según datos del Ministerio de turismo, ellos gastan su dinero aproximadamente en los siguientes porcentajes:
35- 40% en servicios especiales, 30- 35% en alimentación, el 25-30% en hospedaje.

TIPO DE CONSUMO	PORCENTAJE	INGR. TOTAL EN VTAS	INGR. SERV ESP. CABAÑAS (80%)	TOTAL DE INGRESOS/AÑO	TIPO DE FAMILIA
Hospedaje	39.16%	83,499.70		83,499.70	ITkj
Alimentación	21.08%	44,946.72		44,946.72	ITij
Servicios especiales	39.76%	84,774.64	67,819.709	67,819.71	IThj
TOTAL	100.00%	213,221.06		196,266.13	

INGRESOS EN SERVICIOS ESPECIALES

Para el cálculo de ingresos especiales se estima el 25 % aproximadamente del total de los ingresos en ventas

Ingr. Serv. Especiales	84,774.64
-------------------------------	------------------

Cuadro N°3

Precio relativo de hospedaje por persona en cada habitación con los respectivos descuentos:

El 10% cuando grupos superiores a 5 personas y el 10% cuando pagan en efectivo en temporadas altas; el 30% a personas que no formen grupos superiores de 5 y el 40% a grupos superiores de 5 en temporadas bajas y el 10% por pagar en efectivo.

Un caso especial es que en temporadas bajas a todas las habitaciones se les descuenta el 40% y 10% por pago en efectivo.

TIPOS	CAPACIDAD POR HABITACIÓN	COSTO UNITARIO POR PERSONA	COSTO POR TIPO DE HABITACIÓN	COST. TEMPORADA ALTA	TOTAL DE DESCUENTO POR + 6 PERS.	COST. TEMP. BAJA	TOTAL DE DESCUENTO
Matrimonial	2	30.00	60.00	60.00	0%	36.00	40%
Familiar	6	27.00	162.00	145.80	10%	97.20	40%
Familiar de dos plantas	7	27.00	189.00	170.10	10%	113.40	40%
Amigos de dos plantas	8	27.00	216.00	194.40	10%	129.60	40%

COSTOS OPERATIVOS VARIABLES**CONSUMO DE ELECTRICIDAD POR CABANA**

DETALLE	CANTIDAD	CONS. HOR./DIA	TOTAL KW/H	FACTOR	TOTAL KWH/DIA	TOTAL DE HAB.	TOTAL DE HUESP	C. UNIT HUESP.
Televisor	1	3	0.35	0.9	0.95			
Acondicionador de aire	1	12	1.57	0.9	16.91			
Luminarias	4	12	0.1	0.9	4.32			
Total kwh / día					22.18			
Costo \$ / kwh					0.07			
Costo total/día					1.45	20	70	0.41

CONSUMO DE ELECTRICIDAD EN SERVICIOS ESPECIALES

DETALLE	CANTIDAD	CONS.HOR. /DIA	TOTAL KW/H	FACTOR	TOTAL KWH/DIA	TOTAL DE HUESP	COSTO UNIT HUESP.
Televisor	3	16	0.35	0.9	15.12		
Acondicionador de aire (Comp. 1, discoteca 2)	3	12	1.57	0.9	50.74		
Planchas	1	3	1.1	0.9	2.97		
Computadoras	3	8	0.8	0.9	17.28		
Equipos de sonidos	2	12	0.1	0.9	2.16		
Generador de vapor	1	1	0.8	9	7.20		
Juego de luces	10	8	0.1	0.9	7.20		
Luminarias	20	12	0.1	0.9	21.60		
Tostadora	1	5	0.55	0.9	2.48		
Total kwh / día					126.74		
Costo \$ / kwh					0.07		
Costo total/día					8.87	70	0.13

CONSUMO DE GAS EN CALENTAMIENTO DE AGUA POR PERSONA

DETALLE	CANTIDAD KILO/DIA	COSTO KG	COSTO/DIA
Calentador de agua a gas (calefon yang)	0.25	0.13	0.03

CONSUMO DE GAS EN USO DE COCINA POR PERSONA

DETALLE	CANTIDAD/DIA	COSTO KG	COSTO/DIA
Consumo por persona	0.25	0.13	0.03

CONSUMO DE AGUA POR POR PERSONA

DETALLE	CANT. EN M3/MES	COSTO M3	COSTO/DIA
Consumo de agua por pres.	0.06	2.5	0.15

BIBLIOTECA ESPAL
ESPOL

Anexo 3,1

CONSUMO DE AGUA EN SERVICIOS ESPECIALES

DETALLE	CANTIDAD M3	COSTO M3	COSTO/DIA	COST.UNIT.PER
Consumos especiales	2	2.5	5	0.07

CONSUMO EN ALIMENTACIÓN POR PERSONA

DETALLE	COST. UNIT. /DIA	TOTAL /DIA
Alimentación día por persona	3	3.00

CONSUMO EN MANTENIMIENTO DE TRNASPORTE

DETALLE	COST. UNIT. /DIA	TOTAL /DIA
Transportación	0.160714286	0.16

COSTOS POR SERVICIOS	TOTAL DÍA	HUESP. 1ER AÑO	TOTAL 1ER AÑO	HUESP.2DO AÑO	TOTAL 2DO AÑO(17%)
COSTO EN SERVICIOS BÁSICOS	0.60	3,721.00	2,221.09	3,841.00	2,682.49
COSTO EN ALIMENTACIÓN	3.03	3,721.00	11,283.93	3,841.00	13,627.96
COSTO EN SERVICIOS ESPECIALES	0.36	3,721.00	1,335.42	3,841.00	1,612.82
	3.99		14,840.44		17,923.27

Anexo 3,3

COSTOS OPERATIVOS FIJOS
CONSUMO DE ELECTRICIDAD

DETALLE	CANTIDAD	CONS.HOR. /DIA	TOTAL KWH	FACTOR	TOTAL KWH/DÍA	TOTAL/AÑO
Televisor (recepción)	1	12	0.35	0.9	3.78	1,379.70
Acondicionador de aire	2	12	1.57	0.9	33.91	12,377.88
Luminarias	10	12	0.1	0.9	10.80	3,942.00
Cámara de mantenimiento (motores de 1HP, 1/3 HP)	1	10	1.9	0.9	17.10	6,241.50
Bomba de piscina (bomba de 1 HP)	1	10	1.57	0.9	14.13	5,157.45
Bombas de hidromasajes (bomba de 1 HP)	1	10	1.57	0.9	14.13	5,157.45
Bombas de sisternas (bomba de 3 HP)	2	5	1.57	0.9	14.13	5,157.45
Caja registradora	1	12	0.8	0.9	8.64	3,153.60
Refrigeradora 27 pie	1	10	0.2	0.9	1.80	657.00
Refrigerador de 35 pie	1	10	0.3	0.9	2.70	985.50
Computadora	1	24	0.8	0.9	17.28	6,307.20
Lavadora eléctrica	1	2	0.512	0.9	0.92	336.38
Horno eléctrico	1	1	5	0.9	4.50	1,642.50
Aspiradora	1	2	0.6	0.9	1.08	394.20
Total kwh / día					144.90	52,889.81
Costo \$ / kwh					0.07	0.07
Costo total/día					10.14	3,702.29

CONSUMO EN CALENTAMIENTO DE AGUA

DETALLE	CANT.CILIND/MES	COSTO/CILINDRO	TOTAL/AÑO
Calentador de agua a gas (Para 20)	2	2	48

CONSUMO DE AGUA

DETALLE	CANTIDAD	CANT. EN M3/MES	COSTO M3	TOTAL/AÑO
Consumo de agua por pres.	20	1.8	2.5	1080

Anexo 3,4

CONSUMO DE DIREC-TV

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNIT	COSTO/MES	TOTAL/AÑO
Punto base	8	22	176	2112
puntos complementarios	16	2.2	35.2	422.4
			TOTAL	2534.4

CONSUMO DE TELÉFONO

DETALLE	CANT. MINT/MES	COSTO MINUTO	COSTO/MES	TOTAL/AÑO
Cosumo en llamadas (proveedores,y clientes)	180	0.3	54	648

CONSUMO DE GAS EN ALIMENTACIÓN

DETALLE	CILINDRO /MES	COST./CILINDRO	TOTAL/MES	TOTAL/AÑO
Consumo de 20 personas	2.5	2	5	60

CONSUMO EN ALIMENTACIÓN DEL PERSONAL DE PLANTA

DETALLE	CANTIDAD	COST. UNIT. /DIA	COSTO/MES	TOTAL /AÑO
Alimentación día por persona	20	0.75	450	5400

CONSUMO EN TRANS Y MANTENIMIENTO DE VEHÍCULO

DETALLE	COST. UNIT. /DIA	TOTAL /DIA	TOTAL /AÑO
Transportación	10	10.00	3650

COSTO DE LICENCIA DE FUCIONAMINETO

DETALLE	CANTIDAD (HAB)	COST. UNIT.	TOTAL /AÑO
Licencia anual de funcionamiento	20	7.10	142

Anexo 3,5

COSTO DE MAETRIALES AUXILIARES PARA MANTENIMIENTO DE LA HOSTERIA

DETALLE	CANTIDAD /AÑO	COST. UNIT.	TOTAL/AÑO
Paple higiénico blanco de 250 mts	200	1.99	398
Sarroclean galón	20	3.48	69.60
Servilletas mini bar 24x200	200	0.55	110.00
Shampoo hand clean manzana	20	3.09	61.80
Lava vajilla cristal galón	100	3.59	359.00
Jabon líquido actif wear	100	1.98	198.00
Papel toalla de mano o blanco	120	2.85	342.00
Ambiental acruX manzana	15	3.00	45.00
Cloro aruxilíquido	15	2.00	30.00
Desinfectante acruX manzan	15	3.00	45.00
Pintura Gal	2	8.00	16.00
Sellador Gal	2	6.00	12.00
Otros	1	30.00	30.00
SUB TOTAL			1,716.40
IMPREVISTO			205.97
TOTAL CON IVA			1,922.37

COSTO DE MATERIALES PARA PERACIÓN DE LOS EQUIPOS, MAQUINARIAS, Y HOSTERÍA

DETALLE	CANTIDAD /AÑO	COST. UNIT.	TOTAL/AÑO
Aceites Gal	3	6.10	18.30
Grasa LB	8	1.10	8.80
Rodamientos Par	4	10.00	40.00
Pinturas Gal	2	8.00	16.00
Gasolina Gal	10	1.00	10.00
Diluyente Gal	10	1.80	18.00
Brochas U	2	1.00	2.00
Repuesto de vehículos	1	500.00	500.00
Otros	1	300.00	300.00
TOTAL			913.10

COSTO DE ORGANISMOS DE APOYO

DETALLE	COSTO AL MES	TOTAL AL AÑO
ASESORIA LEGAL	50	600.00

SEGUROS	VALOR ASEGURADO	% DE SEGURO	TOTAL DE SGURO AÑO	SEGURO MES
Poliza de incendio Y otros (hormigon)	246,329.03	3%0	738.99	61.58
Equipos eletrónicos (computadoras)	91,807.01	2%	1,836.14	153.01
Seguro de vehículos (depende del año)	44,912.00	5.5%	2,470.16	205.85
Muebles y enceres	3,424.52	1.6%	54.79	4.57
(Tv, neveras, cocinas indust,bombas)				
TOTAL			5,100.08	425.01

Cuadro N° 5

HOSPEDAJE EN TEMPORADA ALTA

CANTIDAD DE HABITACIONES SIMPLES Y DOBLES	TOTAL DE PLAZAS Wkj	DÍAS DE HOSPEDAJE Wkj	TEMPORADAS AL AÑO Wkj
8	8	3	4
4	4	3	4
2	2	3	4
2	2	3	4
	16	12	16

HOSPEDAJE EN TEMPORADA BAJA

CANTIDAD DE HABITACIONES SIMPLES Y DOBLES	TOTAL DE PLAZAS Wkj	DÍAS DE HOSPEDAJE/SEMANA Wkj	FINES DE SEMANAS/AÑO Wkj
8	8	2	32
4	4	2	32
2	2	2	32
2	2	2	32
	16	8	128

ALIMENTACIÓN EN TEMPORADA ALTA

TOTAL DE PLAZAS	DÍAS DE HOSPEDAJE	TEMPORADAS AL AÑO	PLAZAS DE ALIMENTACIÓN/AÑO Wkj
16	3	4	192
24	3	4	288
14	3	4	168
16	3	4	192
70	12	16	840

ALIMENTACIÓN EN TEMPORADA BAJA

TOTAL DE PLAZAS	DÍAS DE HOSPEDAJE/SEMANA	FINES DE SEMANAS/AÑO	PLAZAS DE ALIMENTACIÓN/AÑO
16	2	32	1024
24	2	32	1536
14	2	32	896
16	2	32	1024
70	8	128	4480

El plan de producción de los servicios especiales se lo tendrá todas las temporadas



BIBLIOTECAS
A ESPOL

Cuadro N. 5,1

DATOS BÁSICOS DE ANÁLISIS DE MERCADO

	AÑOS									
Vol. De Vtas. Y Precios (familias)	1(86%)	2	3	4	5	6	7	8	9	10
NÚMEROS DE PLAZAS TEMP. ALTAS	720.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
NÚMEROS DE PLAZAS TEMP. BAJAS	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00	3,001.00
Total ingr. Hosp. Temp. Altas (1er año 86%)	18,495.50	25,162.49	29,440.11	34,444.93	40,300.57	47,151.66	55,167.45	64,545.91	75,518.72	88,356.90
Total ingr. Hosp. Temp. Bajas (1er año 86%)	42,880.34	58,337.21	68,254.54	79,857.81	93,433.64	109,317.35	127,901.30	149,644.52	175,084.09	204,848.39
Total Ingr. Alim. Temp. Altas(1er año 86%)	7,224.00	9,828.00	11,498.76	13,453.55	15,740.65	18,416.56	21,547.38	25,210.43	29,496.21	34,510.56
Total Ingr. Alim. Temp. Bajas(1er año 86%)	25,813.76	35,118.72	41,088.90	48,074.02	56,246.60	65,808.52	76,995.97	90,085.28	105,399.78	123,317.74
Total Ingr. Hospedaje Wkj	61,375.85	83,499.70	97,694.65	114,302.74	133,734.20	156,469.02	183,068.75	214,190.44	250,602.81	293,205.29
Total Ingr. Alimentación Wkj	33,037.76	44,946.72	52,587.66	61,527.57	71,987.25	84,225.08	98,543.35	115,295.72	134,895.99	157,828.31
Total Ingr. Hosp. Y Alimentación	94,413.61	128,446.42	150,282.31	175,830.30	205,721.45	240,694.10	281,612.10	329,486.16	385,498.80	451,033.60
Ingresos en Servicios Especiales Whj	49,850.38	67,819.71	79,349.06	92,838.40	108,620.93	127,086.49	148,691.19	173,968.69	203,543.37	238,145.74
TOTAL DE VENTAS EN SERVICIOS	144,263.99	196,266.13	229,631.37	268,668.70	314,342.38	367,780.59	430,303.29	503,454.85	589,042.17	689,179.34
Descuento por Vtas de contado (hospedaje)										
20% de los clientes paga efect. (10% de descuento)	1,227.52	1,669.99	1,953.89	2,286.05	2,674.68	3,129.38	3,661.38	4,283.81	5,012.06	5,864.11
Total de Ventas Netas	143,036.47	194,596.13	227,677.48	266,382.65	311,667.70	364,651.21	426,641.91	499,171.04	584,030.11	683,315.23
Gastos de Publicidad	16,123.20	18,864.14	22,071.05	25,823.13	30,213.06	35,349.28	41,358.66	48,389.63	56,615.86	66,240.56
Gastos de servicios y garantías										
80% de los clientes pagan con tarj. (10 % para gastos)	4,910.07	6,679.98	7,815.57	9,144.22	10,698.74	12,517.52	14,645.50	17,135.24	20,048.23	23,456.42
TOTAL DE VTAS- GAST. PUBL. SERV. Y GARANT.	122,003.21	169,052.01	197,790.86	231,415.30	270,755.90	316,784.41	370,637.76	433,646.17	507,366.02	593,618.25
Valor IVA (14 %)	20,025.11	27,243.46	27,321.30	31,965.92	37,400.12	43,758.14	51,197.03	59,900.52	70,083.61	81,997.83
TOTAL DE INGRESOS INCLUIDO IVA	142,028.31	196,295.47	225,112.15	263,381.22	308,156.03	360,542.55	421,834.79	493,546.70	577,449.64	675,616.08

Nota: según M.T. Los turistas destinan el 35-40 % de su dinero a consumo de servicio especiales
 Basados en datos del ministerio de Finanzas, se calcula el incremento anual por inflación del 17%
 Y el IVA se incrementará o disminuirá de acuerdo a las leyes ecuatorianas
 Plaza = Capacidad de hospedaje

Cuadro N° 6

		INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS																	
DESCRIPCIÓN	VALOR	MOMENTO DE EJECUCIÓN								PERÍODOS DE ACCIÓN TRIBUTARIA									
		MESES								AÑOS									
		1	2	3	4	5	6	7	8	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TERRENO	12000									→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
INVERSIONES DEPRECIABLES		→																	
Edificios	246,329.03																		
Maquinarias y equipos																			
Televisión	6,425.07			→															
Soporte de TV	575.07			→															
Planchas	77.00			→															
Soporte para plancha	11.00			→															
Horno microonda	300.00			→															
Lavadoras	1,316.50			→															
Equipo de sonido	572.55			→															
discjockey y luces	7,469.00			→															
Acondicionador de aire	15,000.00			→															
Protector de aira	275.00			→															
Calentador de agua a gas	1,320.00			→															
Cilindro de gas con pulmón y manguera	840.00			→															
Purificador de agua.	3,795.00			→															
Cocina industrial	4,251.11			→															
Refrigeradoras	2,622.00			→															
Central Telefónica y sala de Internet	7,943.34		→																
Equipo de radio transmisión	250.00			→															
Cámara frigorífica	7,787.53			→															
Sistema de bombeo interno, de hidromasaje y piscina	3,774.45																		
Sistema de generación de vapor para sauna.	570.00				→														
Caja registradora	200.00							→											
Extintores de incendios	1,444.23						→												
Botiquín de primeros auxilios	40.00				→			→											
Equipamiento de cocinas y discoteca	3,882.11							→											
Amoblado de habitaciones, discoteca, bar restaurante, decoración con plantas y otros	17,136.00								→										
Herramientas de mantenimiento.	351.12				→														
Vehículos	44,912.00		→																
Equipo de seguridad y vigilancia	2,800.00							→											
Equipos de juego y entretenimiento	1,640.00								→										
TOTAL	383,909.11										→	→	→	→	→				
INVERSIONES AMORTIZABLES											→	→	→	→	→				
Equipos y muebles de oficina.	2,563.45							→											
TOTAL	2,563.45																		
INVERSIONES DIFERIBLES											→	→	→	→	→				
Concesión de líneas telefónicas	440.00		→																
Compra de medidor y trámites de Inst. de Serv. Eléctrico	700.00			→															
Instalación de Internet y pagina web	300.00								→										
Instalación de Direc-TV	3,238.40								→										
TOTAL	4,678.40																		
GASTOS PREOPERATIVOS											→	→	→	→	→				
Permisos de construcción, aprobación de planos, línea de fabrica	2,000.00		→																
Permisos de funcionamiento	142.00								→										
Tramites de constitución	320.00		→																
Aprobación de planos y calificación del Ministerio de turismo	500.66		→																
Derechos de propiedad intelectual	100.00		→																
Diseños, elaboración y dirección de proyectos	27,000.00								→										
Gastos en capacitación del personal en pruebas	2,000.00								→										
TOTAL	32,062.00																		

Cuadro N° 6

CONSUMO UNITARIO POR FAMILIAS DE SERVICIOS

	C/U PROMEDIO SERVICIO DE HOSPEDAJE (ELEC, AGUA, TELF)	C/U PROMEDIO DE ALIMENTACIÓN POR HUESPED	C/U PROMEDIO DE SERVICIOS ESPECIALES (ELEC, AGUA, TELE.)	CANTIDAD DE PLAZAS 1ER AÑO	CANTIDAD DE PLAZAS 2-10 AÑOS
HOSPEDAJE	0.60			3,721.00	3,841.00
ALIMENTACIÓN		3.03		3,721.00	3,841.00
SERVICIOS ESPECIALES			0.36	3,721.00	3,841.00

Cuadro No. 6,1

TOTAL 1ER AÑO	TOTAL 2-10 AÑOS								
		3	4	5	6	7	8	9	10
2,221.09	2,682.49								
11,283.93	13,627.96								
1,335.42	1,612.82								
14,840.44	17,923.27	20970.2316	24535.171	28706.15008	33586.1956	39295.84884	45976.14314	53792.08748	62936.74235

Anexo 10

DESCRIPCION	TOTAL
CAPITAL DE OPERACIONES	
Sueldos, gastos fijos y variables,	13,979.60
Colchón de efectivo	500.00
Cubrimiento de perdidas iniciales	-
Utensilios de playas, e inventarios	2,000.00
Act. Corrientes	16,479.60
TERRENO	12000
EDIFICIO (10 cabañas de dos plantas, bar, discoteca, sala de actos, restaurante, piscina y otros)	246,329.03
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	
Televisión	6425.067
soporte de TV	575.069
Planchas	77
Soporte para plancha	11
Horno microonda	300
Lavadoras	1316.502
Equipo de sonido	572.55
discjockey y luces	7469
Acondicionador de aire	15000
Protector de acondicionador de aire	275
Calentador de agua a gas	1320
Cilindro de gas con pulmón y manguera	840
Purificador de agua.	3795
Cocina industrial	4,251.11
Refrigeradoras	2,622.00
Central Telefónica y sala de Internet	7,943.34
Equipo de radio transmisión	250
Cámara frigorífica	7,787.53
Sistema de bombeo interno, de hidromasaje y piscina	3,774.45
Sistema de generación de vapor para sauna.	570
Caja registradora	200
Extintores de incendios	1,444.23
Botiquín de primeros auxilios	40
Equipamiento de cocinas y discoteca	3882.1104
Amoblado de habitaciones, discoteca, bar restaurante, decoración con plantas y otros	17136
Equipos y muebles de oficina.	2,563.45
Herramientas de mantenimiento.	351.12
Vehículos	44,912.00
Equipo de seguridad y vigilancia	2,800.00
Equipos de juego y entretenimiento	1,640.00
total equipos y maquinaria	140,143.53
Act. Fijos	398,472.56
Concesión de líneas telefónicas	440.00
Compra de medidor y trámites de inst. de serv. Eléctrico	700.00
Instalación de Internet y pagina web	300.00
Instalación de Direc-TV	3,238.40
Gastos pre-operativos	32,062.00
Act. Dif	36,740.40
Total activos	451,692.56

PRESUPUESTO TELEVISORES.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
T.V. Color de 14" Control remoto	21	265.067	5566.407
Tv LG. 20"	2	429.33	858.66
TOTAL INCLUIDO IVA			6425.067

PRESUPUESTO DE SOPORTES DE TELEVISORES.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
soportes de TV	23	25.00	575.069
TOTAL INCLUIDO IVA			575.069

PRESUPUESTO PLANCHAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Plancha grande de 110v incluye IVA	2	38.5	77
TOTAL INCLUIDO IVA			77

PRESUPUESTO DE SOPORTE PARA PLANCHAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Soportes para planchas incluye IVA	1	11	11
TOTAL INCLUIDO IVA			11

PRESUPUESTO HORNO MICROONDA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Horno microonda incluye IVA	1	300	300
TOTAL INCLUIDO IVA			300

PRESUPUESTO LAVADORAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Lavadora Incluye IVA	2	658.251	1316.502
TOTAL INCLUIDO IVA			1316.502

PRESUPUESTO EQUIPO DE SONIDO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Equipo de sonido incluye IVA	1	572.55	572.55
TOTAL INCLUIDO IVA			572.55

PRESUPUESTO DISCJOCKEY Y LUCES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Mezcladora Marca Numark	1	440	440
Compactera Marca Numark	1	1001	1001
Luces rítmicas	6	308	1848
Parlante Amplificado	4	1045	4180
TOTAL INCLUIDO IVA			7469

PRESUPUESTO DE ACONDICIONADOR DE AIRE

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
A.A. Mabe 12 BTU incluido Iva	25	600	15000
TOTAL INCLUIDO IVA			15000

PRESUPUESTO DE PROTECTOR ACONDICIONADOR DE AIRE

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Protector de acondicionador de aire con IVA	25	11	275
TOTAL INCLUIDO IVA			275

PRESUPUESTO DE CALENTADOR DE AGUA A GAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Calentador de agua a gas incluye IVA	11	120	1320
TOTAL INCLUIDO IVA			1320

Anexo 11,1

PRESUPUESTO DE CILINDRO DE GAS CON PULM. Y MANG.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Cilindro de gas con pulmón y manguera (calentador y cocina) incluido IVA	14	60	840
TOTAL INCLUIDO IVA			840

PRESUPUESTO DE PURIFICADOR DE AGUA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Filtro purificador de agua con lámpara ultra violeta y filt. Estabilizador capacidad un galón por minuto	23	165	3795
TOTAL INCLUIDO IVA			3795

PRESUPUESTO DE COCINA INDUSTRIAL

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
COCINA DE 6 QUEMADORES	1	1,697.44	1697.443
Construida en plancha inoxidable de 1mm			
con parrilladas de aluminio, quemadores de bronce,			
Pulmón, manguera de lona y llaves industriales,			
Con horno incorporado			
SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DE GAS	1	176.78	176.781
CAMPANA EXTRACTORA CON MOTOR	1	1,272.59	1272.59
Construida totalmente en acero inoxidable de 0,7mm			
Medidas: alto 167; largo 160; fondo 119 mm.			
PLANCHA ASADORA			
Medidas: alto 69, largo 60, fondo 168 mm	1	209.44	209.44
LAVADERO INDUSTRIAL 3 POZOS	1	733.85	733.854
Medidas: alto 86, largo 200, fondo 168 mm			
LICUADORA INDUSTRIAL DE 8 LITROS	1	77.00	77
PICADORAS DE PAPAS IMPORTADA	1	220.00	220
		sub total	4,387.11
FORMA DE PAGO:contado		15% desc.	658.07
60% firma de contrato		IVA 14 %	522.07
40% contra entrega		TOTAL	4,251.11

PRESUPUESTO DE REFRIGERADORA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Nevera de una puerta	1	900	900.00
Nevera dos puertas	1	1400	1,400.00
SUBTOTAL			2,300.00
IVA 14%			322.00
TOTAL			2,622.00

PRESUPUESTO DE TELÉFONOS CON CTAL, Y SALA DE INTERNET

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Computadores Compatibles At (Estaciones de Trabajo)	3	\$658.90	1976.7
Sonido, FazM de 56Kb y T red incorporados (sin CD)			
memoria RAM 64 MB, Drive 3 1/2 1,44 MB			
Microprocesador Intel Pentium Celeron de 700 MHz			
Disco de 20 GB			
Teclado mouse compatible			
mouse pad/forros			
Monitor SVGA 0,28 LG de 14"			
UPS BC Internet 500 VA	3	\$126.50	379.5
HUB DE 8 PUERTOS			
10 MBPS	**1	52.80	52.8
100 MMPS		132.00	
metros de cable utp	100	0.50	49.5
conectores RJ45 AMP	8	0.88	7.04
CENTRAL TELEFONICA			
PANASONIC KXTA-616			
6 LINEAS EXTERNAS Y 20 INTERNAS	1	979.00	979
TELEFONO PROGRAMADOR	1	148.50	148.5
TELEFONOS PANASONIC	23	74.80	1720.4
OPCIONES DE IMPRESORA			
Vitrina para utensilios	1	300.00	300
Mesas para computadoras	3	100.00	300
Sillas para mesas de computadora	6	10.00	60
LICENCIAMIENTO DE SOFTWARE			
Windows Millennium Edtn Español OLP NL latAm ONLY	4	171.60	686.4
Tmaz monousuario	1	308.00	308
** recomendadas			
		SUBTOTAL	6,967.84
		IVA 14%	975.50
		TOTAL	7,943.34

PRESUPUESTO DE RADIO TRANSMISIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Central con 4 radio transmisores para comunicación interna	1	250	250
		TOTAL INCLUIDO IVA	250

PRESUPUESTO DE CÁMARA FRIGORÍFICA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
CAMARA FRIGORIFICA DE ISOPLANELES DE 7,5 cm DE ESPESOR CON AISLAMIENTO DE POLIURETANO INYECTADO DE 38 Kg/M3 DE DENSIDAD FORRADOS CON PLANCHAS METALICAS DE ALUZINC PREPINTADO EN BLANCO, CON SISTEMA DE GANCHOS PARA SU UNION Y EMPAQUE DE CAUCHO PARA UNA JUNTA HERMETICA	1	6831.165	6831.165
Las dimensiones de la cámara serán de 240 x 240 x 245 metros de altura exterior. Con dos paredes divisorias interiores para formar tres compartimentos tal como es la actual. Contará con dos puertas abatibles de 0,85 x 1,90 metros lámpara a prueba de humedad, una cortina plástica, aliviador, interruptor de luz y termómetros de lectura exterior.			
Incluye piso con paneles reforzados con planchas de aluminio antideslizante.			
		SUBTOTAL	6,831.17
		IVA 14%	956.36
		TOTAL	7,787.53

FORMA DE PAGO

ANTICIPO 60%
CONTRA ENTREGA 40%
GARANTÍA 1 AÑO CALENDARIO

Anexo 11,3

PRESUPUESTO DE PISCINA, HIDROMASAJE Y BOMBEO INTERNO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Elementos principales para piscina	1	1,100.00	1,100.00
Elementos complementarios para piscina	1	210.93	210.93
EQUIPOS PARA HIDROMASAJE 1 Bomba de 1HP y accesorios	1	500.00	500.00
EQUIPO DE SISTEMA DE BOMBEO INTERNO 3 bombas de 2 HP y accesorios	1	1,500.00	1,500.00
SUBTOTAL			3,310.93
IVA 14 %			463.5295
TOTAL			3,774.45

PRESUPUESTO DE GENERACIÓN DE VAPOR SAUNA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Conjunto sauna AC-1 Un genrador de vapor, re requiere: Punt. 220volt con cable # 8 Punto de agua de 1/2" con llave de control Tubería de cpvc, cobre o galvanizado de 1/2" salida vapor Altura máxima debe ser de 2,20 mt	1	500	500
SUBTOTAL			500
IVA 14%			70
TOTAL			570

PRESUPUESTO DE CAJA REGISTRADORA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Caja registradora incluido IVA	1	200	200
TOTAL INCLUIDO IVA			200

PRESUPUESTO DE EXTINTORES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Extintores de 10 lbs de polvo químico	30	42.23	1,266.87
SUBTOTAL			1,266.87
IVA 14%			177.36
TOTAL			1,444.23

PRESUPUESTO DE BOTIQUIN DE PRIMEROS AUXILIOS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Botiquin equipado para dar primeros auxilios incluido imp.	1	40.00	40
TOTAL INCLUIDO IVA			40

PRESUPUESTO DE EQUIPAMIENTO DE COCINA, DISCOTECA, BAR RESTAURANTE, OTROS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Azucarero	2	4.2	8.4
Ceniceros	40	4	160
cocteleras	2	5.6	11.2
Copas para postre (6 unidades)	12	5	60
Exprimideras de limón (manual)	2	2	4
extractora de jugo de nara.	1	19	19
extractora de jugo de zan.	1	57	57
Frascos para aliños	10	1	10
Frascos para caramelos	5	1	5
Hieleras	2	18	36
Jarras con medidas	2	7.5	15
Juego de baldes	5	2.2	11
Juego de cevicheras (de 6 piezas)	12	6	72
Juego de charolas (de 3 piezas)	10	7.5	75
Juego de copas (de 6 piezas)	14	5	70
Juego de cubiertos (de 36 piezas)	3	12	36
Juego de cucharas (de 36 piezas)	3	12	36
Juego de cuchillos	3	0.9	2.7
Juego de ollas	5	40	200
Juego de reposteros (de 3 piezas)	3	5	15
Juego de vasos (tequila de 6 piezas)	10	6	60
Juego de vasos (Wisky de 6 piezas)	10	6.2	62
Juego de vasos (cervezas de 6 piezas)	14	6.5	91
Juego de vasos (cóctel)	10	2.9	29
Juegos de cucharón (de 3 cucharones)	2	6	12
Licuadora	1	68.55	68.55
Pica hielo	3	0.9	2.7
Pinzas para hielo	20	1.5	30
Batidora	1	50	50
Platera	5	5	25
Salero	2	1.5	3
Sartén	3	5	15
tablas para picar	3	2.5	7.5
Tazones	5	4	20
Tostadora	1	36	36
Vajilla de 36 piezas (6 personas)	12	40	480
Dispensador de servilletas blanco	20	5.7	114
Dispensador de papel toalla	5	11.43	57.15
Dispensadores de papel higiénico	30	11.43	342.9
Escoba florencía C/mango de madera	5	2.24	11.2
Mascarilla modelox 2200ASCARILLAS MOLDEX 2200	20	1.14	22.8
Pares de guantes T,9	5	0.49	2.45
Carro de limpieza Nick de 20 lt.	2	72.98	145.96
Dispensador para jabón líquido Zep	30	26.78	803.4
Trapeador de pablo de algodón	5	2.09	10.45
SUBTOTAL			3405.36
IVA 14%			476.7504
TOTAL			3882.1104

PRESUPUESTO DE AMOBLADO DE LA HOSTERÍA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Amoblado de cabañas, discoteca, bar restaurante, decoración con plantas y otros	1	17,136.00	17136
TOTAL INCLUIDO IVA			17136

PRESUPUESTO DE EQUIPOS Y MUBLES DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
FAX CON TELÉFONO INALAMBRICO	1	377.70	377.70
Computadores Compatibles At sonido, faxM de 56kb y t. Red incorporados Memoria RAM 128 MB, Drive 3 1/2 1,44 MB Microprocesador Intel Pentium III de 866 MHz Disco de 20 GB, CD parlantes y Micrófonos Teclado mouse compatible mouse pad/forros Monitor SVGA 0,28 LG de 14"	1	924	924.00
UPS BC Internet 500 VA	1	\$126.50	126.50
impresora HP 840C (Color)	1	338.84	338.84
LICENCIAMIENTO DE SOFTWARE			
Windows Millennium Edtn Español OLP NL latAm ONLY	1	171.6	171.60
Escritorio para administración	1	180	180.00
Archivador	1	50	50.00
sillas	4	10	40.00
Calculadora	1	20	20.00
silla giratoria	1	20	20.00
SUBTOTAL			2,248.64
IVA 14%			314.81
TOTAL			2,563.45

PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS PARA MANTENIMIENTO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Juego de llaves pico	1	20	20.00
Juego de dados pico	1	25	25.00
Martillos	1	7	7.00
Juego de playos	1	30	30.00
Juego de llaves Hexágonoales	1	7	7.00
Espátulas	2	3	6.00
Juego de destornilladores	1	20	20.00
Cinceles	2	8	16.00
Santiago	1	15	15.00
Combo	1	12	12.00
Equipo de seguridad industrial	1	50	50.00
Taladro	1	50	50.00
otros	1	50	50.00
SUBTOTAL			308.00
IVA 14%			43.12
TOTAL			351.12

PRESUPUESTO PARA VEHICULOS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Furgoneta 15 pasajeros año 2001(nissan libre de aranceles)	1	24,400.00	24,400.00
camioneta 4x4 Pickup año 2001 (nissan libre de aranceles)	1	18,720.00	18,720.00
SISTEMA HUNTER	2	896.00	1,792.00
TOTAL INCLUIDO IVA			44,912.00

PRESUPUESTO PARA SEGURIDAD Y VIGILANCIA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
MAGNUN 45	2	1200	2,400.00
CHALECOS ANTIBALAS	2	200	400.00
TOTAL INCLUIDO IVA			2,800.00

PRESUPUESTO PARA JUEGOS Y ENTRETENIMIENTO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Juegos infantiles (columbios, resbaladera, otros)	1	500	500
Mesas de billar	2	320	640
futbolines	1	300	300
Mesa de ping pong	2	100	200
TOTAL INCLUIDO IVA			1,640.00

act. Fijo	140,143.53
------------------	-------------------

PRESUPUESTO PARA CONCESIÓN LÍNEAS TELEFÓNICAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Concesión de líneas telefónicas	2	220	440.00
TOTAL			440.00

PRESUPUESTO PARA INSTALACIÓN DE SERVICIO ELÉCTRICO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Compra de medidor, diseño, proyecto y tramites de instalación	1	700	700.00
TOTAL			700.00

PRESUPUESTO PARA INSTALACIÓN DE INTERNET Y PAGINA WEB

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Tramites e instalación de Internet y elaboración de página web	1	300	300.00
TOTAL			300.00

PRESUPUESTO PARA INSTALACIÓN DE DIREC-TV

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO/UNIT	VALOR TOTAL
Adquisición de antena, instalación, membresia y los impuestos	8	404.8	3,238.40
TOTAL			3,238.40

GASTOS PREOPERATIVOS

DETALLE	TOTAL
Permisos de construcción, aprobación de planos, línea de fabrica	2,000.00
Permisos de funcionamiento	142.00
Tramites de constitución	320.00
Aprobación de planos y calificación del Ministerio de turismo	500.00
Derechos de propiedad intelectual	100.00
Diseños, elaboración y dirección de proyectos	27,000.00
Gastos en capacitación del personal	2,000.00
	32,062.00

act.difer	36,740.40
------------------	------------------

IMPUESTOS LOCALES

DETALLE	TOTAL
Pago de predios urbanos anuales	150