ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas

"Proyecto de Inversión para la construcción de una Hostería en la parroquia San Francisco de las Núñez Provincia de Santa Elena, Ruta del Sol"

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

Economista con mención en Gestión Empresarial,

Especialización Finanzas

Presentada por:

CAROLINA BISABETH ROMERO ROSERO

MELINA ESTHER PACHECO GELLIBERT

Guayaquil – Ecuador

2008

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico con todo mi amor a mis queridos padres que han sido y son el pilar fundamental en mi vida, gracias mamá por tu preocupación, por tus consejos, por ser mi amiga, por ser mi madre… gracias papá por ser quien eres… un hombre ejemplar, luchador, responsable, un excelente padre… Y por supuesto también dedico este trabajo a mis hermanos Christian y Alex que siempre están conmigo… en las buenas y en las malas… dándome un consejo, una crítica, una broma, una palabra de aliento… los amo!…

Carolina Romero Rosero

A Dios que me dio la fuerza para seguir adelante, mi madre por todo el sacrificio que hizo al darme la oportunidad de estudiar, por su ejemplo de lucha y superación. Y a toda mi familia por el apoyo incondicional.

Melina Pacheco Gellibert

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme permitido culminar con bien una etapa más de mi vida, a mis padres Rodrigo y Elena por su constante lucha, por haberme inculcado los principios y valores que han hecho de mi lo que soy, a mis hermanos Christian y Alex por su apoyo incondicional, a mi querido tío Arq. Carlos Rosero por sus consejos y contribución para la elaboración de este proyecto, a la Ing. Mónica Tapia, a mi compañera de Tesis y amiga Melina, y finalmente a todos aquellos amigos y amigas que de una u otra manera estuvieron pendiente de mi…Gracias!!

Carolina Romero Rosero

Agradezco a Dios porque gracias a él estoy aquí, por iluminarme y guiarme a lo largo de mi carrera y poder terminarla con éxito. A mi madre por su apoyo incondicional y su confianza. A mi papa Danilo, mis hermanos, mis tíos y primos que siempre estuvieron presentes para ayudarme.

A mis amigos por los momentos alegres que viví con ellos, en especial con Carolina que además de ser mi compañera de tesis es una de las mejores amiga que he tenido, por su paciencia y a su familia por el apoyo brindado. A mi amiga y Directora de tesis Mónica Tapia por la paciencia y conocimientos que nos ayudaron al desarrollo de la tesis.

Melina Pacheco Gellibert

A los Economistas. Washington Macías y Fabricio Noboa por los conocimientos que nos impartieron. A la Ing. Ivonne Moreno por sus consejos y su disposición de ayudarnos en todo momento. Y a la Espol, por darnos la oportunidad de formar parte de su prestigiosa universidad y a todos los profesores que nos compartieron sus conocimientos.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Oscar Mendoza Macías, Decano	Ing. Mónica Tapia López, Msc
PRESIDENTE	DIRECTORA DE TESIS
Econ. Washington Macías Rendón	Ing. María Elena Murrieta
VOCAL PRINCIPAL	VOCAL PRINCIPAL

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Proyecto de Grado corresponde exclusivamente a las autoras; y el patrimonio intelectual de la misma Escuela Superior Politécnica del Litoral”.

Carolina Romero Rosero

Melina Pacheco Gellibert

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL ENTORNO INDUSTRIAL COMPETITIVO

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO CAPÍTULO II

GRÁFICO CAPÍTULO III

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA CAPÍTULO II

TABLA CAPÍTULO III

TABLA CAPÍTULO IV

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA CAPÍTULO I

FIGURA CAPÍTULO III

Introducción

El clima tropical, la diversidad de paisajes y su excelente ubicación Geográfica, hacen de las playas del Ecuador un país con características únicas de incalculable belleza. Hoy en día somos visitados por miles de turistas de todo el mundo, convirtiéndonos así en un país con un potencial turístico por excelencia. Ejemplo de ello son los balnearios de la Ruta del Sol en la Provincia de Santa Elena, que año tras año tienen una afluencia de turistas que aumenta progresivamente, lo que a su vez también hace que dichos balnearios pierdan su atractivo debido a la masiva concurrencia. Esto, ha originado que los turistas busquen playas alternativas a pesar de que las mismas no cuenten con una infraestructura turística necesaria.

Existe una carencia de conocimiento a nivel nacional e internacional de las pequeñas parroquias que se desarrollan a lo largo de la Ruta del Sol, lo que provoca una ausencia de la imagen turística sostenida de dichos lugares. Se ha considerado al balneario de la parroquia San Francisco de las Núñez como una alternativa para ayudar a descongestionar las playas ya saturadas, la cual pese a tener los atractivos turísticos naturales, presenta un déficit de infraestructura básica y turística lo que ha impedido en gran medida su desarrollo.

Esta parroquia posee en la actualidad una demanda habitacional insatisfecha, puesto que cada semana recibe la visita de decenas de turistas de clase media y alta que usualmente se hospedan en otras poblaciones. La construcción de una Hostería en esta parroquia está fundamentada en la demanda existente de turistas que buscan donde alojarse y de los atractivos naturales que son característicos de la zona.

Los recursos de inversión que darían inicio a la primera fase de este proyecto (aspecto que se tratará en el desarrollo del mismo), son totalmente accesibles. Se cuenta con un terreno de 29260m^2, ubicado al pie de la carretera con vista al mar del cual se pretenderá vender una parte para obtener el financiamiento previo a la realización del proyecto y de esta manera dar inicio a su construcción.

Definimos el tema como la realización del estudio previo a la implementación del mismo, puesto que, existe un mercado y los recursos necesarios para llevar a cabo este proyecto de inversión buscando así aprovechar y rescatar la variedad y calidad de los atractivos ecológicos presentes en la zona ofreciendo servicios de alta calidad tanto en el diseño y construcción de las instalaciones como en la operación de los servicios orientados al turismo nacional y extranjero de clase socio económica media y alta. Así mismo, se busca brindar armonía mediante los elementos arquitectónicos y urbanísticos y de esta manera ofrecer una diversidad de opciones al turista.

Tomando esto como referencia, ponemos a consideración el siguiente proyecto con la implementación de una Hostería en la parroquia San Francisco de las Núñez, el mismo que consta de cinco capítulos los cuales se describen brevemente a continuación.

En el primer capítulo se desarrolla la parte técnica del proyecto, es decir el estudio de la infraestructura física y el diseño del desarrollo de las fases de la Hostería, además se incluirá en este capítulo los aspectos legales, concernientes a la implementación del mismo.

El segundo y tercer capítulo hacen referencia al macroambiente de una compañía, es decir el estudio de la economía en su conjunto para diagnosticar de manera sistemática las principales presiones competitivas de un mercado y evaluar la fortaleza e importancia de cada una de ellas: el ambiente industrial y competitivo, legislación y regulaciones, tecnología, demografía de la población, valores sociales y estilos de vida.

El cuarto capítulo estudia el análisis económico y financiero en el cual se evaluará la factibilidad de la implementación de la Hostería, y finalmente en el Quinto capítulo se estudiará el impacto social que tendrá el proyecto al llevarse a cabo y los beneficios que aportará el mismo para el desarrollo y progreso de sus pobladores.

CAPÍTULO I

PROYECTO HOSTERÍA

1.1. GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1.1. Conceptos

Para llevar a cabo este proyecto de inversión partimos con la siguiente definición: Un proyecto de inversión es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, si se puede realizar y si ésta dará ganancias.

Todo proyecto de inversión genera consecuencias de naturaleza diversa, que puede ser medido o no monetariamente. Al no tomarlas en cuenta se puede repercutir de manera negativa en el beneficio de los inversionistas como de los habitantes donde se realizará el proyecto.

En la evaluación económica se podrán palpar beneficios o perjuicios tanto para los inversionistas como para la comunidad, que podría ser imposible plasmarlos al momento de hablar monetariamente. Al no observar lo inalienable, podrían llevar a una mala decisión al momento de elegir una alternativa, por lo que se debería implementar una metodología que incluya lo específico en lo cuantitativo.

Muchos proyectos de inversión tienen como propósito aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, logrando ser estos a corto, mediano o a largo plazo. Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

La construcción de una Hostería, casa donde se ofrece comida y alojamiento a cambio de paga, requiere también del estudio de índices estadísticos de turismo y de otros conceptos importantes como el de población flotante. El concepto población flotante ha ido tomando importancia con el tiempo. Antes no se tenía en cuenta en los estudios estadísticos lo que provocaba problemas en las zonas de expansión urbanística y en las zonas turísticas, ya que al tener sólo en cuenta la población censada, los servicios públicos quedaban muchas veces por debajo de las necesidades reales.

La población flotante es el número de habitantes de una localidad que no están censadas. Por ejemplo; algunas localidades turísticas, que en invierno sólo tienen unos cientos de habitantes, pasan a tener miles en verano. Pero teniendo el mismo número de hospitales, policías, servicios, etc. que pueden quedar desbordados.

De los conceptos ya mencionados, surge entonces la necesidad de que el proyecto en estudio sea el resultado de una ardua investigación, así como de la organización de cada uno de los aspectos imprescindibles.

1.1.2. Tamaño y Localización del Proyecto

1.1.2.1 Tamaño

El terreno[1] en donde se construirá la Hostería tiene un total de 2.926 hectáreas es decir 29.260m^2, es de aspecto irregular, con ondulaciones moderadas y con un suelo de características firmes. Para iniciar la construcción de ésta, se pretende vender una parte del mismo que rodea aproximadamente los 7500 m^2, a un costo de \$40/m^2. En la Figura 1.1 se puede apreciar parte del extenso terreno y de la belleza natural que rodean este balneario en la zona costera de nuestro País.

[1] Ver Anexo 1.1 Plano del Terreno en la parroquia Las Núñez"

FIGURA 1.1

TERRENO DEL PROYECTO HOSTERÍA

1.1.2.2 Localización

El terreno que se encuentra ubicado en la parroquia San Francisco de las Núñez Provincia de Santa Elena, limita al Norte con la parroquia La Entrada, al

Sur con la parroquia San José, al Este con la Cordillera Chongón Colonche, y al Oeste con el Océano Pacífico.

FIGURA 1.2
LOCALIZACION DEL PROYECTO HOSTERIA

1.1.3 Capacidad Diseñada del Proyecto.

1.1.3.1 Diseño

Para la primera fase[2] del proyecto, se ha considerado la construcción de dos cabañas de dos niveles, un pequeño bar – restaurante que incluye un salón para

[2] Ver Anexo 1.2 "Diseño de las Cabañas"

convenciones y un parqueadero, utilizando un área total de 1000 m^2 aproximadamente.

El primer nivel[3] de las cabañas contará con un espacio de 121 m^2 y área decorativa en los alrededores, tendrá 6 dormitorios independientes 2 de ellos con un baño en común y los 4 dormitorios restantes con baño privado.

El segundo nivel[4] tendrá un espacio de 152 m^2 contando en su ingreso un acceso al balcón con vista al mar y hamacas para la comodidad de los visitantes, elemento tradicional de la costa que se repetirá en varios rincones de la hostería, este nivel estará acondicionado con 6 dormitorios al igual que el primer nivel, 2 de ellos con un baño en común y los 4 dormitorios restantes con baño privado.

Cabe destacar como caso especial, que cada una de las cabañas tendrá una suit matrimonial con cocina incluida, baño privado y una chimenea para darle mayor familiaridad aquellas personas que gusten de los asados.

Contará con un amplio parqueo en su ingreso con capacidad para 20 carros con un área aproximada de 200 m^2, el mismo que será diseñado exclusivamente con piedras chicas conocidas comúnmente como piedrillas que son propias de la playa que rodea esta parroquia. Para culminar la primera etapa, también se construirá un bar – restaurante[5] con capacidad para 50 personas, esto abarcará un área de 421 m^2 aproximadamente.

En la segunda fase[6] de la Hostería, se tiene previsto acondicionar el terreno aproximadamente de 216m^2 para la construcción de otras áreas tales como: la

[3] Ver Anexo 1.3 "Diseño primer nivel"
[4] Ver Anexo 1.4 "Diseño segundo nivel"
[5] Ver Anexo 1.5 "Diseño del bar – restaurante"
[6] Ver Anexo 1.6 " Diseño de la piscina"

ampliación del bar-restaurante en bar – discoteca y una piscina. En la tercera fase[7], se construirán canchas deportivas, el arreglo definitivo del parqueadero, el incremento de habitaciones de acuerdo a la demanda de los visitantes, y una lavandería.

La tranquilidad de los huéspedes es lo principal, por eso todo será acondicionado para fomentar el relax, haciendo de esta hostería que desde su ingreso el paisaje se tiña de verde con la variedad de vegetación y los finos toques coloridos de las rosas, y en una atmósfera de humedad y olor a sal lo invitaran a disfrutar de la tranquilidad que se siente junto al mar. Es así que al aire libre podrá disfrutar de un apasionante libro, divertirse con un juego de mesa o tomar el sol en la playa.

1.1.3.2 Infraestructura

Se explicará a continuación las características de las diversas infraestructuras que tendrá este proyecto de inversión en su desarrollo. La cimentación y estructura de las cabañas será de hierro y hormigón, se utilizarán diferentes medidas de varillas para la realización de los plintos, riostras, pilares tanto para la planta baja como para la planta alta y los estribos.

En cuanto a la parte de donde se va a ubicar la cubierta, la misma que será de eternit, todo el armado de la misma será de madera dura apoyado en las vigas de hormigón.

El sistema de aguas servidas estará condicionada mediante la implementación de pozos sépticos los cuales reciclarán todas las aguas servidas de las cabañas, de igual manera se contará con las instalaciones de agua potable, que se la dejará con la alternativa de utilización de agua fría y agua caliente según

---

[7] Ver Anexo 1.7 " Diseño de la cancha"

lo amerite la época. En cuanto al sistema de alumbrado, se contará con líneas principales y secundarias para obtener una eficiencia en el mismo, próximo a esto se implantará el sistema de TV cable e Internet para que los huéspedes extranjeros puedan conectarse a su lugar de origen.

Las vías de acceso que conducen a la parroquia Las Núñez cubre un tramo que empieza primero de Guayaquil hacia la Provincia de Santa Elena, esta vía cuenta con un tipo de calzada que se encuentra señalizada y asfaltada totalmente, de ahí se puede dirigir a esta parroquia que se encuentra ubicada a 70Km de distancia, donde las vías son accesibles aunque hay tramos que no se encuentran en buen estado; pero actualmente el gobierno está en proceso de remodelar las carreteras que conducen hacia la Ruta del sol.

1.1.3.3 Mano de Obra

Para la construcción de las cabañas en su primera fase y bajo la supervisión de una mano de obra altamente calificada y eficiente como la de un arquitecto, obreros y residentes de obra (ayudantes), serán necesario 16 obreros y 4 de personal técnico los cuales tendrán la tarea de edificar las cabañas en un periodo de seis meses.

1.1.3.4 Materiales

Entre los materiales a utilizarse en este proyecto de inversión figuran el hierro, hormigón y madera, éste último es natural, ecológico, con un mínimo mantenimiento apto para instalar en cualquier lugar geográfico y muy adecuado para el clima playero. Se colocarán ventanas de aluminio y vidrio con doble cristal climático y contraventana, a estas se les incluirá las persianas que le dan ese toque de sencillez y frescura. Se utilizarán planchas de eternit ya que éste es de material fresco y durable para este tipo de construcciones.

La madera a manipularse para el piso será de cedro y de características diversas, se trabajará con tablones macizos de diferentes espesores (56mm; 70mm o bien tabique de 122mm constituidos por madera maciza de 70mm, cámara de 30mm con aislante de alta densidad y madera de 22mm de espesor), que previamente serán tratados mediante un sistema que dote a la madera de propiedades hidrófugas es decir, que eviten la humedad o las filtraciones de la misma, de propiedades ignífugas para que no sean inflamables y por último de protección contra los insectos. Cada 5 o 6 años se deberá barnizar nuevamente el piso de las cabañas.

Las puertas principales serán de madera maciza de guayacán y las puertas interiores de los dormitorios y baños serán de laurel, finalmente para las instalaciones sanitarias y eléctricas se utilizarán tuberías de PVC (plastigama), griferías, tomacorrientes e interruptores eléctricos. En la decoración y acabados se utilizarán tantos elementos que sean necesarios para darle un atractivo del objetivo que se persigue.

1.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y LEGAL.

1.2.1. Estructura Organizacional.

1.2.1.1 Misión

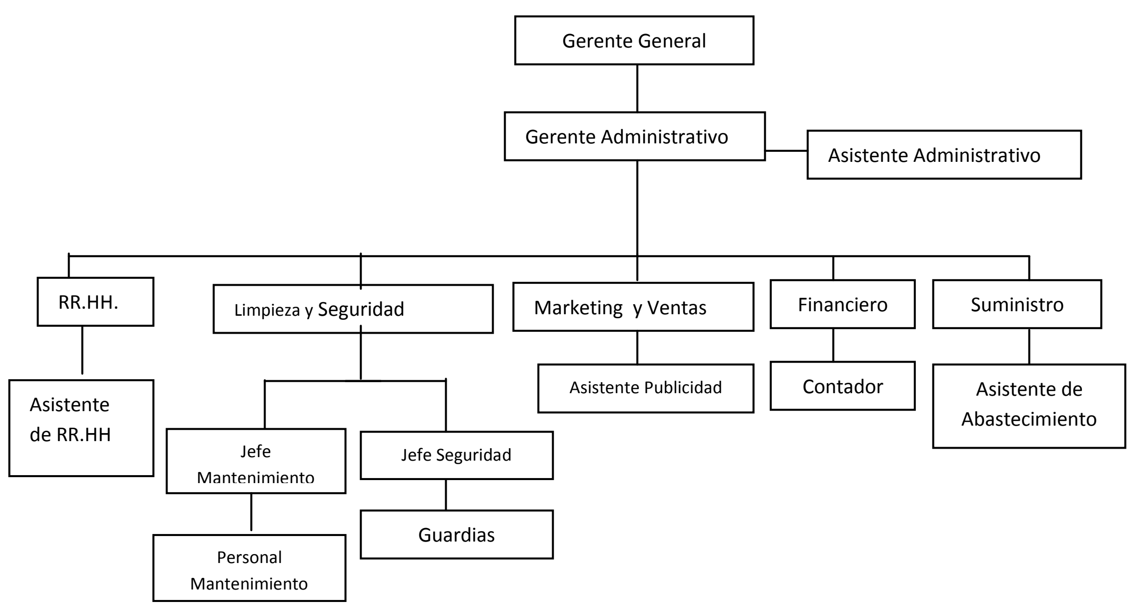
Somos una empresa familiar pionera en servicios de alojamiento para la parroquia de las Núñez, ofrecemos al turista un lugar de descanso y entretenimiento, creando así un ambiente de confianza entre el cliente y la hostería basada en la calidad de sus servicios.

1.2.1.2 Visión.

Nuestra Visión del futuro es crecer y dar a conocer al mundo parte de la belleza de nuestro país; brindando a sus clientes los mejores servicios. Ser la mejor Hostería que cuente con la mejor infraestructura y belleza escénica. Anualmente realizaremos mejoras tangibles e importantes para el beneficio de nuestros clientes. En un plazo de cinco años, haber alcanzado todas y cada una de las metas propuestas en nuestros planes de desarrollo.

1.2.1.3 Organigrama.

El Proyecto Hostería estará constituido por cinco departamentos: Recursos Humanos, Limpieza y seguridad, Marketing y Ventas, Financiero y finalmente el departamento de Suministros. Para mayor comprensión del lector se muestra a continuación el siguiente Organigrama de la Hostería.



Elaborado por: Las autoras

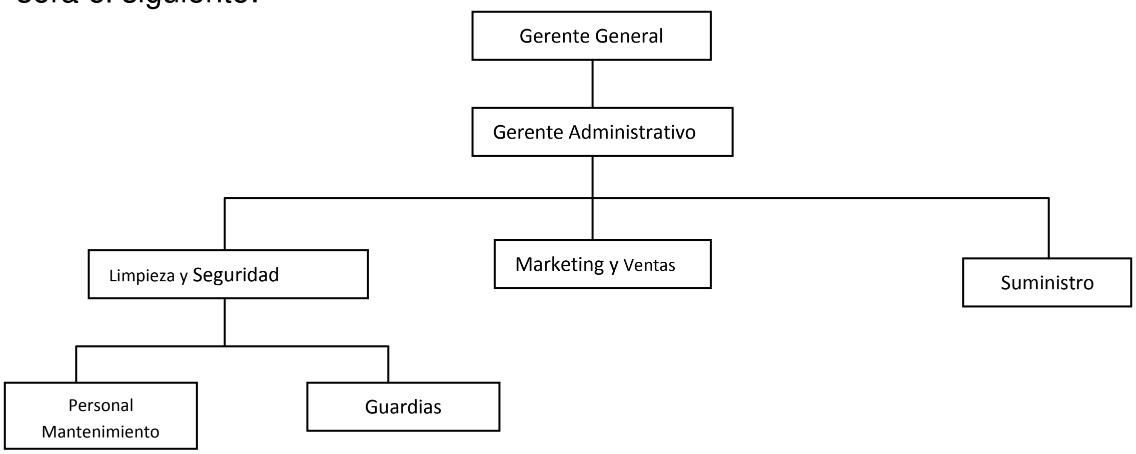
El Gerente General ejercerá la función de controlar el manejo de la Hostería y a su vez firmará los documentos más importantes para ésta. El Gerente Administrativo será el encargado de supervisar y asignar eficientemente los recursos para llevar a cabo el buen desempeño de la Hostería, el mismo que tendrá que reportar cualquier anomalía al gerente general, también contará con una asistente administrativo quien se encargará de las actividades de recepción, reservas, cobranzas y otros servicios.

La organización de la Hostería está dividida en cinco departamentos principales que son: Recursos Humanos, tendrá a su responsabilidad el contratar a las personas adecuadas para el desempeño de cada área de la Hostería. El departamento de Limpieza y seguridad que se encargará del aseo y decorado de todas las dependencias de la hostería, así como de la conservación y renovación de la ropa de cama y decoración en general de las habitaciones, también se realizarán actividades de seguridad, control del servicio de agua fría y caliente y mantenimiento de las instalaciones y equipo en general.

En el de Marketing su función principal es disponer de un servicio oportuno y con todas las exigencias de la categoría, supervisar la presentación y calidad de servicios que prestará la hostería, establecer las estrategias de precios, productos, publicidad y promoción, de forma que nuestro mercado meta conozca en el menor tiempo posible sobre los servicios que ofrece la Hostería, cumpliendo así con los objetivos de la misma en este sitio privilegiado de la Ruta del sol.

El departamento Financiero tendrá como responsabilidad el pago de los servicios básicos, sueldos y salarios, materiales de oficina requeridos, y también se llevará al día los balances, estados de resultados, entre otros para obtener la rentabilidad esperada. Finalmente, el departamento de Suministros será el encargado de abastecer a la Hostería de los productos necesarios para el consumo y las respectivas negociaciones con los proveedores.

Como el proyecto consta de algunas fases, el organigrama inicial (primera fase) será el siguiente:



Elaborado por: Las autoras

1.2.1.4 Objetivos.

Los objetivos a considerarse en la Hostería son los siguientes:

- Ofrecer el mayor nivel de calidad en nuestros servicios con una correcta relación calidad- precio.
- Posicionar a la Hostería en el mercado de hospedaje como la primera en la parroquia Las Núñez.
- Conservar un compromiso con el medio ambiente y un desarrollo sostenible.
- Alcanzar la plena satisfacción de nuestros clientes y un buen ambiente laboral con retribuciones justas para los empleados.
- Crear un nuevo punto costero de mayor aceptación.
- Desarrollo local.
- Lograr una rentabilidad del 15% en los próximos cinco años.

1.2.2 Estructura Legal.

Para la construcción de la Hostería es requisito fundamental obtener el permiso de construcción otorgado por el Ilustre Municipio de la Provincia de Santa Elena en el Departamento de Desarrollo Urbano y Rural. En este caso como se trata de un inversionista particular y el proyecto a llevarse a cabo se lo realizará en una de las parroquias de la Provincia, el procedimiento a seguir es el siguiente:

- Solicitud para registro de construcción (firmada por el propietario o arrendatario)
- Copia de la escritura catastrada o contrato de arrendamiento vigente.
- Certificado de no ser deudor.
- Copia de pago del impuesto predial del presente año.
- Copia de la cédula de identidad o Ruc si es compañía y del certificado de votación del propietario.
- Copia de la cédula de identidad y del certificado de votación del responsable técnico.
- Tres juegos de planos eléctrico, sanitarios estructurales (firmados por el propietario y el responsable técnico)
- Pago del 1*1000 al Colegio de Arquitectos por planificación y construcción (original y copia).

Para edificaciones de tres plantas:

- Todo lo anterior mas
- Certificado de cuerpo de Bomberos, Empresa Eléctrica, Agua Potable, Teléfono y estudio de suelo.

1.3 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO

Entorno Interno: **FORTALEZAS**.

- Ser la primera Hostería a realizarse en la Parroquia Las Núñez que ofrece un servicio de alojamiento para la clase media y alta, por lo que no existiría sustitutos de su nivel.
- Poseer terreno propio.
- Fácil ubicación y rápida vía de acceso a la hostería por encontrarse ubicada al pie de la carretera.
- La ubicación de la Hostería es estratégicamente óptima por encontrarse en la avenida principal de la Ruta del Sol, paso obligatorio a turistas y habitantes locales.
- Al principio del ciclo de vida del proyecto, este contará con financiamiento propio. A medida que la Hostería vaya adquiriendo mayor participación de mercado, se analizará la opción de apalancamiento con alguna institución financiera ya que se cuenta con el respaldo de la infraestructura de la hostería la cual nos permitirá poseer un colateral de garantía.
- Grandes posibilidades de aceptación, ya que el proyecto nace de la necesidad existente de los turistas que visitan el sector y sus alrededores.

Entorno Externo: **OPORTUNIDADES**.

- Durante la temporada cubrir la demanda insatisfecha del mercado de alojamiento.
- La posibilidad de realizar otros proyectos turísticos como la construcción de un mirador, baños privados, planes de ordenamiento turístico, señalización vial y promoción de productos sostenibles para atraer la visita de turistas, de esta manera se contribuye positivamente al desarrollo turístico sustentable de la zona.
- Alto reconocimiento y liderazgo en las Núñez por ser la primera Hostería.

- ❖ Captar nuevos consumidores a través de estrategias de publicidad
- ❖ Se considera que el proyecto carece de competencia directa, por cuanto sería el primer proyecto en ofrecer este servicio dentro de esta localidad.

Entorno Interno: **DEBILIDADES**.

- ❖ Costos unitarios por día más altos en relación con los competidores indirectos (habitantes de las zonas aledañas como Montañita y futuros habitantes de las Núñez) que han adaptado y adaptarían sus viviendas para brindar este tipo de servicios.
- ❖ Desconocimiento por parte de los turistas del nombre de la parroquia y su ubicación.
- ❖ Administradores nuevos que carecen de experiencia en este ámbito
- ❖ Es una Empresa familiar, porque el terreno forma parte de una herencia, por lo que podría generar riesgos de conflictos de intereses.

Entorno Externo: **AMENAZAS**.

- ❖ Bajas barreras de entrada, entrada de competidores con costos menores.
- ❖ El incremento en los impuestos que encarezcan los procedimientos necesarios para la construcción.
- ❖ Impactos negativos por políticas económicas, por ejemplo: la inflación que enerva a los Ecuatorianos, al constatar como sus ingresos se disminuyen día a día por la imparable elevación de los precios, especialmente de los víveres y materiales de construcción que para muchos y para nosotros también es lo más importante.
- ❖ Desastres naturales que estimularían al fracaso de la Hostería.
- ❖ Inestabilidad Política.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

El objetivo de la investigación de mercado es conocer el comportamiento de los futuros clientes hacia los servicios que ofrecerá la Hostería, para esto se ha considerado que el mercado meta son los turistas que concurren al balneario las Núñez y sus alrededores, y que además puedan costear este tipo de servicio.

2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Se desarrollará una investigación cuantitativa de índole descriptiva, este tipo de investigación consiste en observación, experimentación y técnicas de encuesta, lo que a su vez permitirá comprender los efectos de diversos servicios promocionales en el consumidor, dando así a los investigadores la oportunidad de predecir su comportamiento. Finalmente, los resultados son descriptivos, empíricos y, si se recaban en forma aleatoria (utilizando una muestra probabilística), pueden generalizarse a poblaciones más grandes**.**

2.3 MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Un mecanismo completo de un diseño de investigación es el plan de muestreo en donde dicho plan es responder a tres preguntas claves: a quién encuestar, cuántas personas encuestar y cómo se seleccionarán esas personas. Para decidir a quién se deberá encuestar, es necesario contar con una definición explícita del universo o de los límites del mercado acerca del cual se desean obtener los datos, de manera que se selecciona una muestra adecuada. Entrevistar a miembros del mercado meta correcto o el mercado meta potencial es un requisito fundamental para la validez del estudio.

Para este estudio se recolectarán datos mediante las encuestas (método de recopilación de información de datos primarios en el que la información se reúne al comunicarse con una persona representativa de personas), la ventaja de éstas es que son rápidas, económicas, eficientes, exactas y flexibles.

2.4 TÉCNICAS DE MUESTREO.

Para las técnicas de muestreo[8], se pueden elegir dos tipos de muestra que son la probabilística y la no probabilística. Donde:

[8] Probabilidad y Estadística Miller y Freund, Prentice Hall, 1997. Pág. 230

Tabla No. 2.1

Clasificación de las Técnicas de muestreo

<u>Muestra Probabilística:</u>	
• **Muestra Aleatoria Simple**	Cada uno de los miembros de la población tiene una probabilidad conocida e idéntica de ser seleccionado.
• **Muestra Aleatoria Sistemática**	Un miembro de la población es seleccionado al azar y, después, se selecciona a cada "enésima" persona.
• **Muestra Aleatoria Estratificada**	La población se divide en grupos mutuamente excluyentes (como grupos por edades) y se extraen muestras aleatorias de cada grupo.
• **Muestra por Racismo (áreas)**	La población se divide en grupos mutuamente excluyentes (como manzanas de viviendas) y el investigador extrae una muestra de ese grupo para realizar la entrevista.
<u>Muestra No Probabilística:</u>	
• **Muestreo de Conveniencia**	El investigador selecciona a los miembros más accesibles de la población con la finalidad de obtener información de ellos (los estudiantes de un salón de clases).
• **Muestreo de Juicio**	El investigador aplica sus juicio para seleccionar a los miembros de la población que sean fuentes fidedignas de información precisa.
• **Muestreo por Cuotas**	El investigador entrevista a un número previamente establecido de personas en cada una de las diversas categorías (50 hombres y

50 mujeres)

Una vez conocida las diferentes técnicas de muestreo, se concluye entonces que para este estudio se utilizará una Muestra probabilística escogiendo un Muestreo Aleatorio Simple ya que es un método atractivo por su simpleza, el cual consiste en darle a toda las muestras posibles de la población la misma probabilidad de ser seleccionada evitando así la posibilidad de sesgos en una selección no aleatoria.

2.5 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Para el presente estudio, se ha considerado la siguiente fórmula que corresponde a una población infinita la misma que determina el tamaño de la muestra mediante procedimientos estadísticos dependiendo así de las siguientes variables:

N: tamaño de la población

Z: nivel de confianza

P: probabilidad de que la Hostería tenga aceptación por parte del turista (50%)

Q: probabilidad de que la Hostería no tenga aceptación por parte del turista (50%)

E: error (0.05)

$$n = \frac{Z^2 P \times Q}{e^2}$$

Para determinar el tamaño de la población se trabajó con un nivel de confianza[9] del 95.5%, que está representado por un z = 1.96, pero para simplificar los cálculos, particularmente cuando éstos son hechos a mano se usará un z = 2.

Z = 2

P = 0.5

Q = 0.5

e = 0.05

$$n = \frac{(2)^2 \times (0.5)(0.5)}{(0.05)^2} = 400$$

Esto nos da un resultado de 400 encuestas a realizarse.

2.6 DISEÑO DEL CUESTIONARIO.

Se elaboró un cuestionario que consta de 11 preguntas de opciones múltiples, las mismas que fueron realizadas en tres de los balnearios de la Ruta del Sol (Montañita, Olón y las Núñez), considerados como los principales para el estudio de este proyecto de inversión. De esta manera permitirá identificar las características del mercado meta, medir las actitudes de los consumidores y la descripción de los patrones de compra.

[9] Estadística Matemática con Aplicaciones de William Mendenhall, Grupo Editorial Iberoamérica. 1986,Pág. 185

Cuestionario:

Buenos días/tardes, soy estudiante de la ESPOL y estoy haciendo una encuesta para mi tesis de graduación. Por favor, concédame 3 minutos de su tiempo ya que su opinión es muy valiosa e importante.

Género:	Masculino	…….....	Femenino	……….
Edad:	15 – 25	……………	36 – 45	…………..
	26 – 35	……………	Más de 46	…………..

¿De dónde es? ………………………………

1. Cuando sale de vacaciones, usted ¿Qué ambiente prefiere más?

Balnearios ……………

Reservas Naturales ……………

Haciendas ……………

Parques y Museos ……………

Otros. (Especifique) ……………

Si su respuesta es balnearios, continué con la encuesta, en caso contrario muchas GRACIAS.

2. Cuando acude a los balnearios, usted ¿con quién va?

Amigos ……………

Padres ……………

Parientes ……………

Solo ……………

Con tu pareja ……………

3. En que épocas del año usted acude…

Solo en temporadas ……………

Durante todo el año ……………

4. ¿Con que frecuencia usted acude a los balnearios?

Fines de Semana ……………

Feriados ……………

Cada 6 meses ……………

Por negocios ……………

5. Cuando va, ¿Dónde se hospeda?

Casa propia ……………

Amigos ……………

Cabañas ……………

Carpas …………..

Hosterías ……………

Va y viene ……………

Si usted se hospeda en casa propia, de algún amigo o va y viene, de por terminada la encuesta, GRACIAS.

6. ¿Cuánto usualmente paga por un servicio de hospedaje?

Menos de $15	……………	$26 - $30	……………
$16 - $20	…………...	$31 - $35	……………
$21 - $25	……………	Más de $36	……………

7. ¿Conoce la parroquia San Francisco de las Núñez?

Si ………..

No ………..

En caso de que NO conozca la parroquia San Francisco las Núñez, esta queda ubicada a 15 minutos de este balneario y cuenta con una playa hermosa donde usted puede descansar y disfrutar de la tranquilidad del lugar.

8. ¿Qué opina usted de la construcción de una hostería en la parroquia Las Núñez?

Totalmente de acuerdo ……………

De acuerdo ……………

Indiferente ……………

En desacuerdo …………...

9. ¿Qué servicio adicionales le gustaría que tuviera la hostería?

Piscina ……………

Internet en las habitaciones ……………

TV cable ……………

Servicio al cuarto ……………

Karaoke ……………

Restaurante ……………

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios que usted desea?

…………………………

Acorde a la importancia califique del 1 al 4, siendo 1=muy importante, 2=importante, 3=indiferente y 4=nada importante.

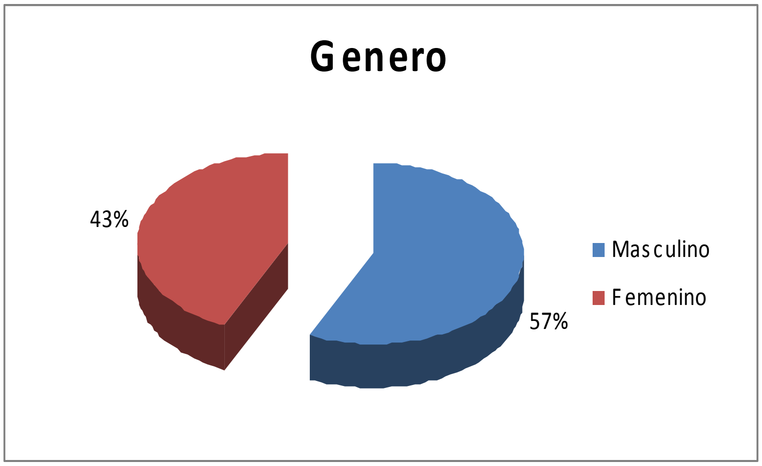
11. ¿Qué factores usted considera al momento de escoger un lugar para hospedarse?

	1	**2**	**3**	**4**
Ubicación				
Precio				
Servicio Adicionales (bar, karaoke, juegos, etc…)				
Comodidad de las instalaciones				
Seguridad				
Espacios de parqueo				

2.7 TABULACIÓN DE DATOS.

Género:

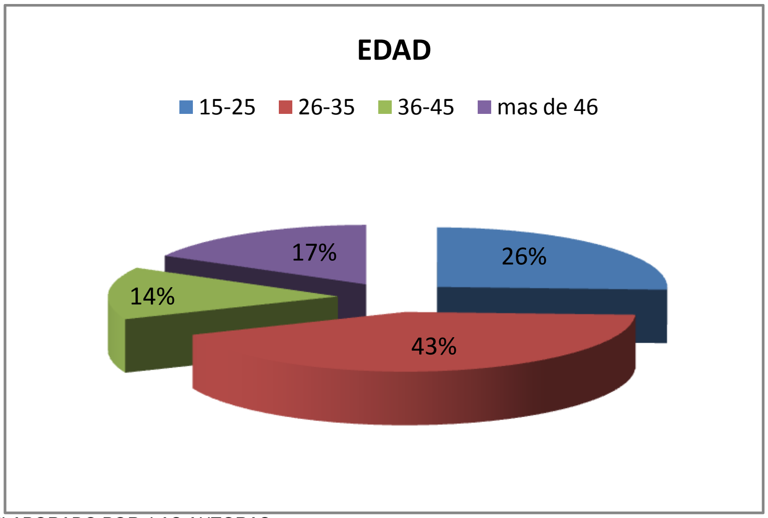
Gráfico No. 2.1



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

Edad:

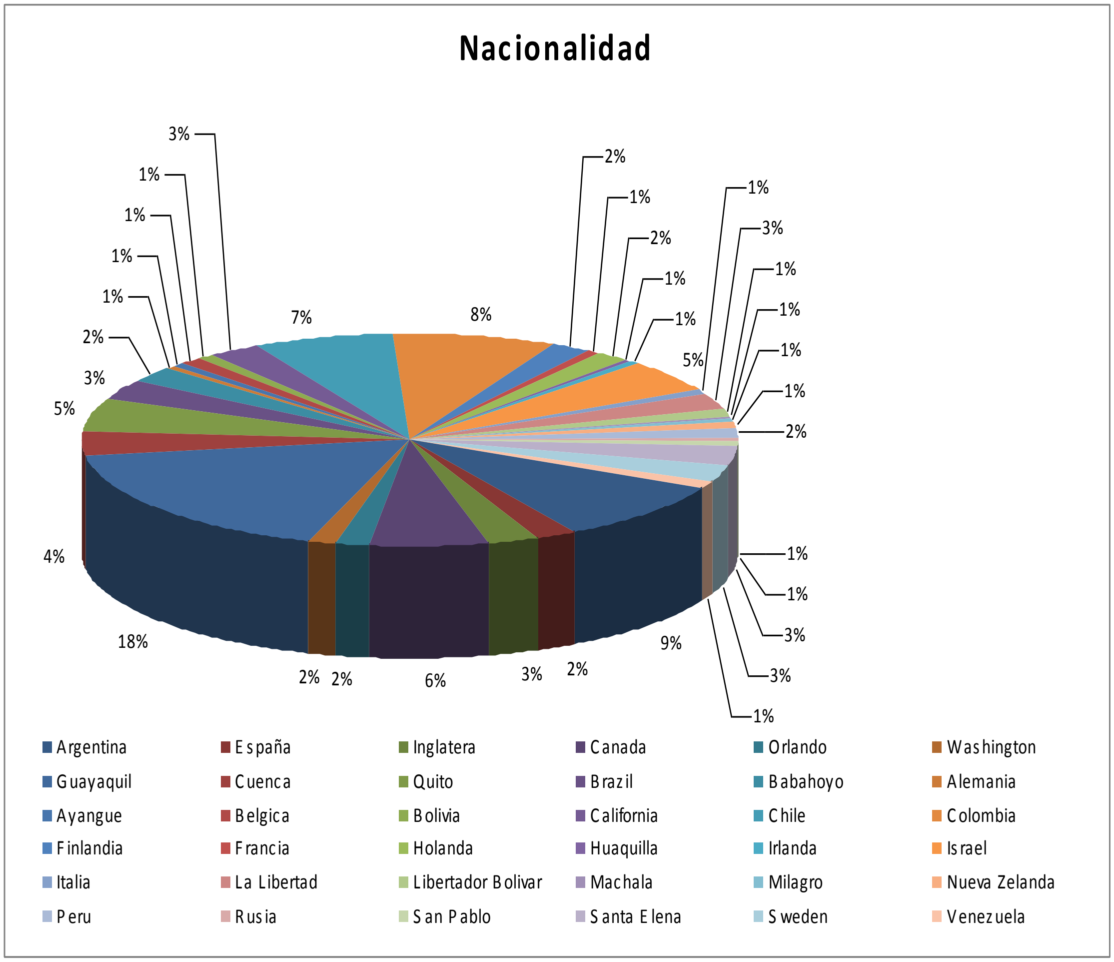
Gráfico No. 2.2



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

Nacionalidad:

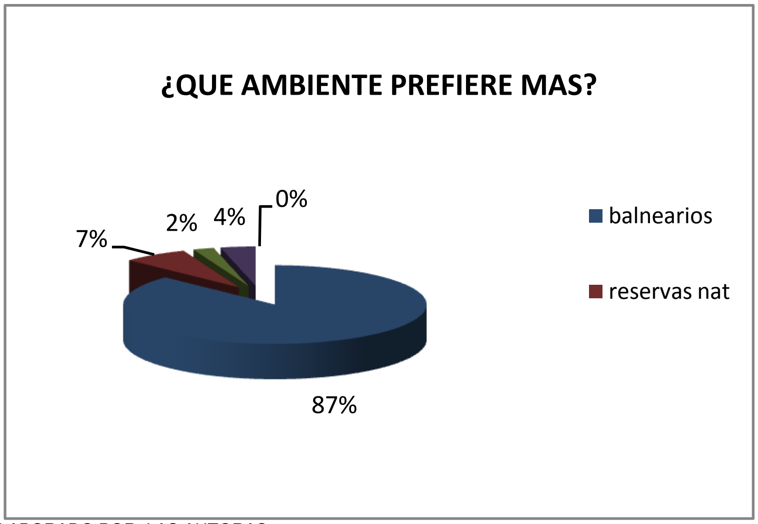
Gráfico No. 2.3



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

1.- Cuando sale de vacaciones, usted ¿Qué ambiente prefiere más?

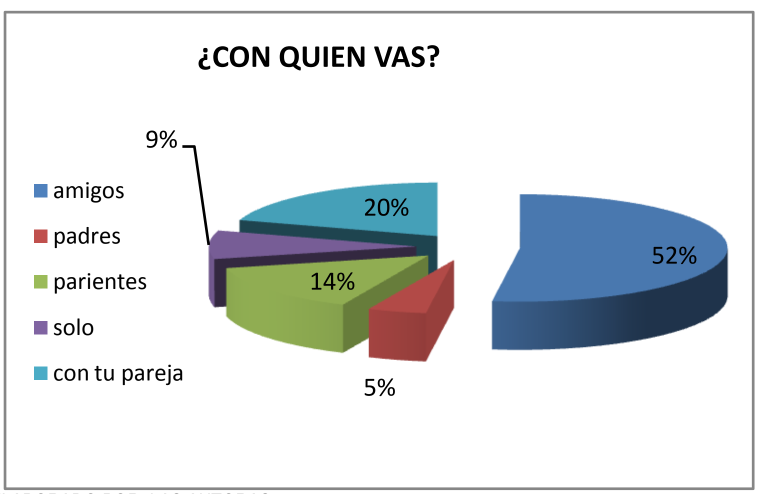
Gráfico No. 2.4



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

2.- Cuando acude a los balnearios, usted ¿con quién va?

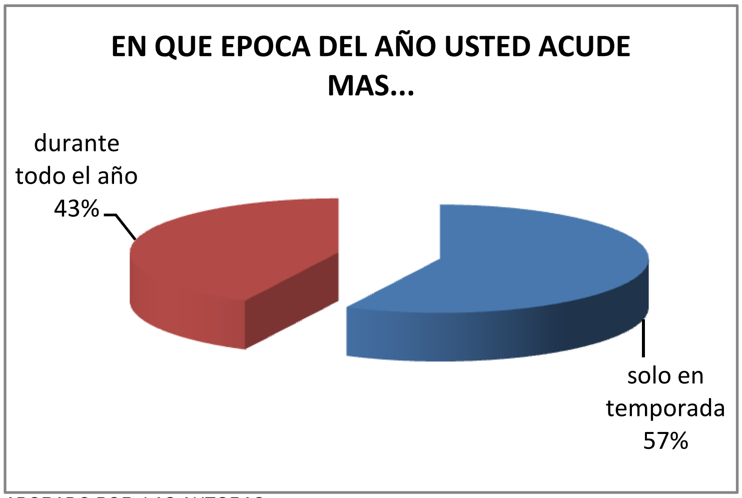
Gráfico No 2.5



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

3.- En que épocas del año usted acude…

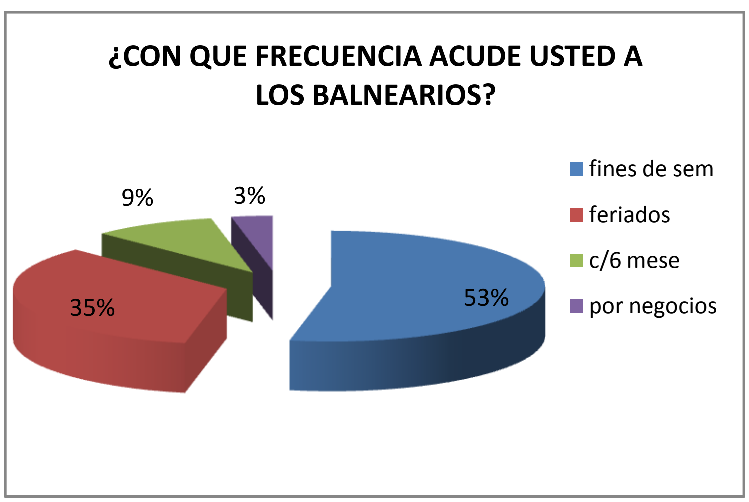
Gráfico N 2.6



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

4.- ¿Con qué frecuencia usted acude a los balnearios?

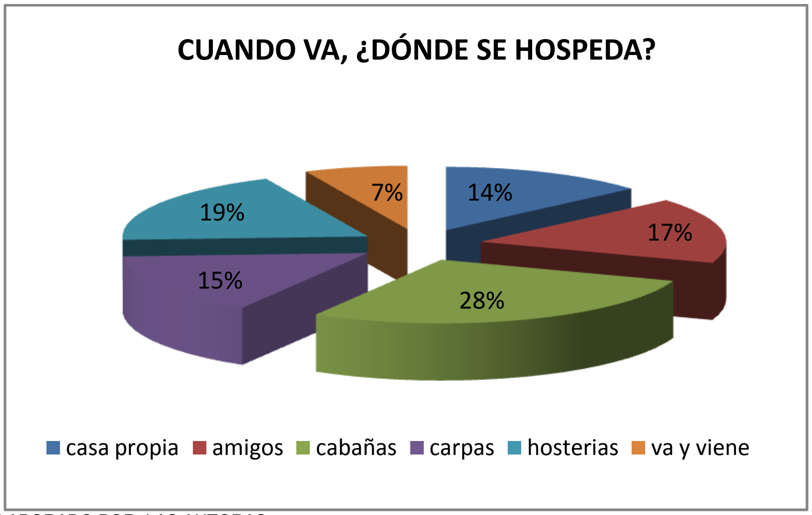
GRAFICO No 2.7



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

5.- Cuando va, ¿Dónde se hospeda?

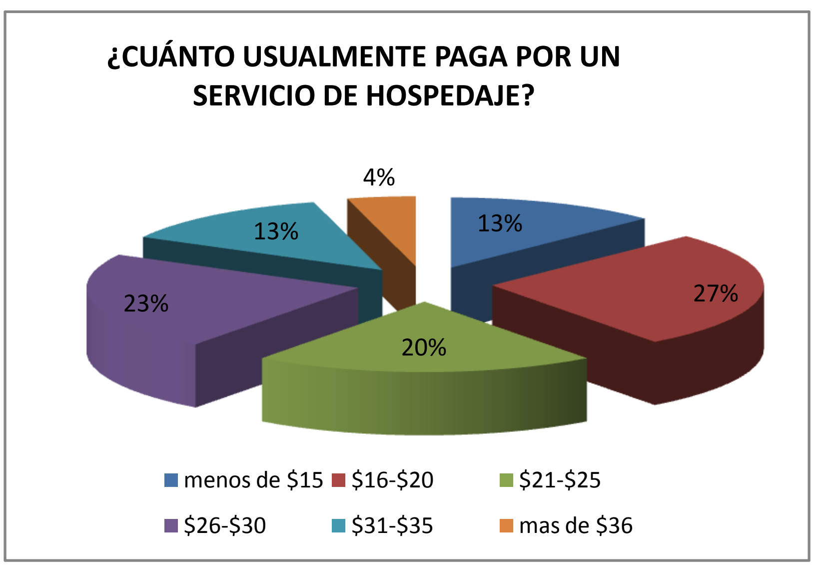
Gráfico No 2.8



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

6.- ¿Cuánto usualmente paga por un servicio de hospedaje?

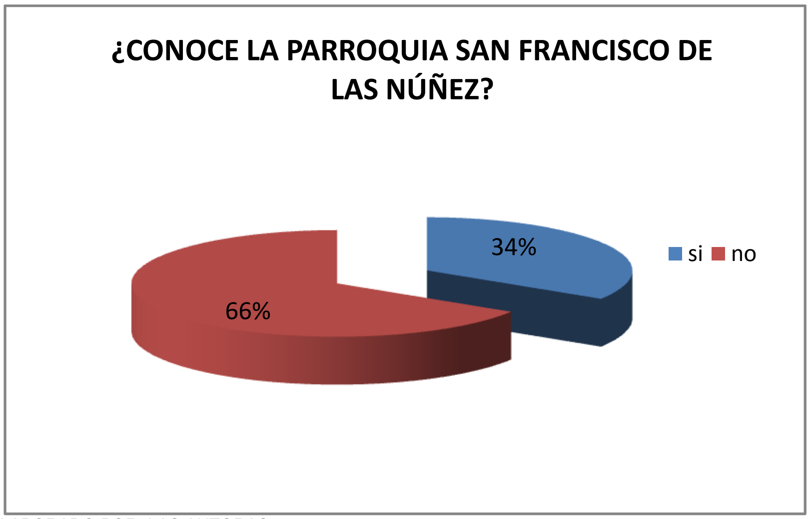
Gráfico No 2.9



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

7.- ¿Conoce la parroquia San Francisco de las Núñez?

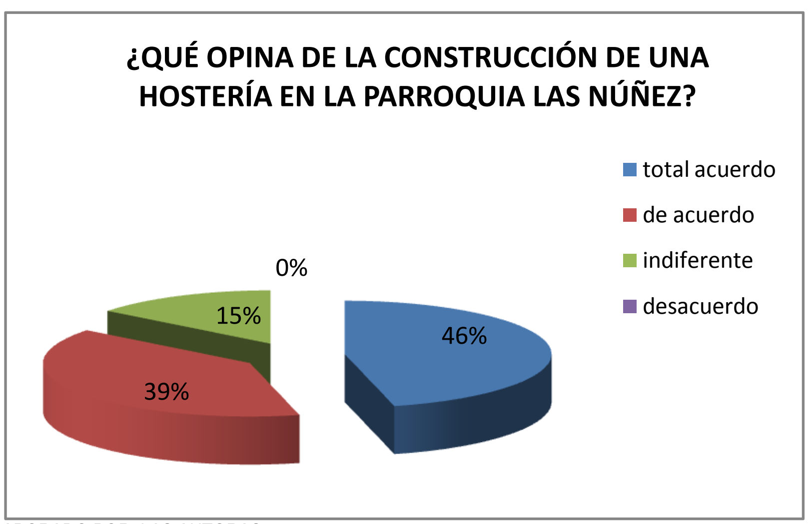
Gráfico No 2.10



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

8.- ¿Qué opina usted de la construcción de una hostería en la parroquia Las Núñez?

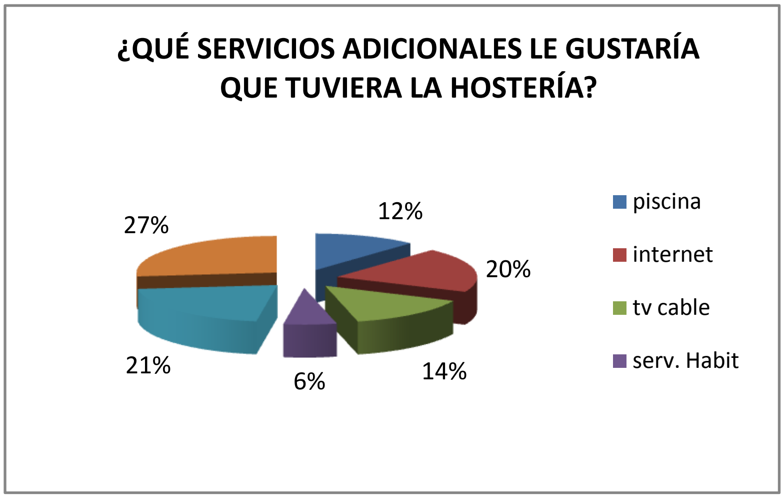
Gráfico No 2.11



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

9.- ¿Qué servicio adicionales le gustaría que tuviera la hostería?

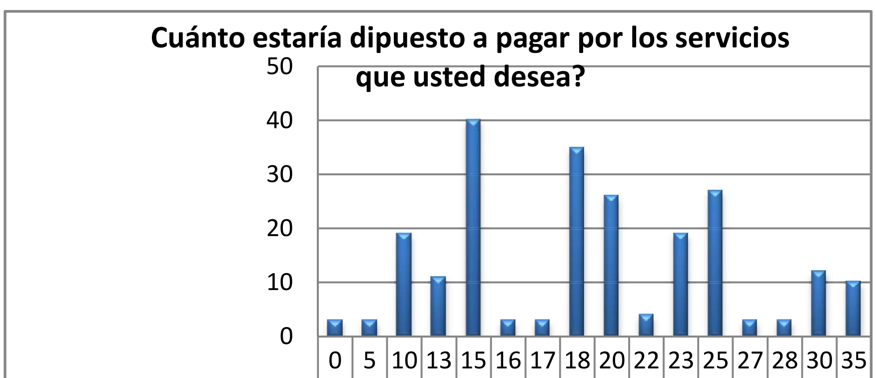
Gráfico No 2.12



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios que usted desea?

Gráfico No 2.13



	0	5	10	13	15	16	17	18	20	22	23	25	27	28	30	35
Cuánto estaría dipuesto a pagar por los servicios que usted desea?	3	3	19	11	40	3	3	35	26	4	19	27	3	3	12	10

ELABORADO POR: LAS AUTORAS

11.- ¿Qué factores usted considera al momento de escoger un lugar para hospedarse?

Gráfico No 2.14

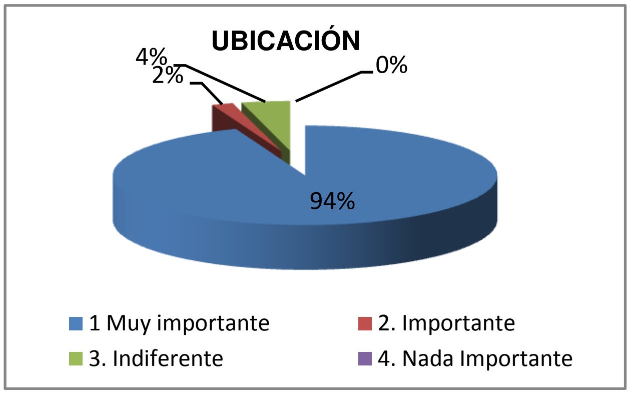


Gráfico No 2.15

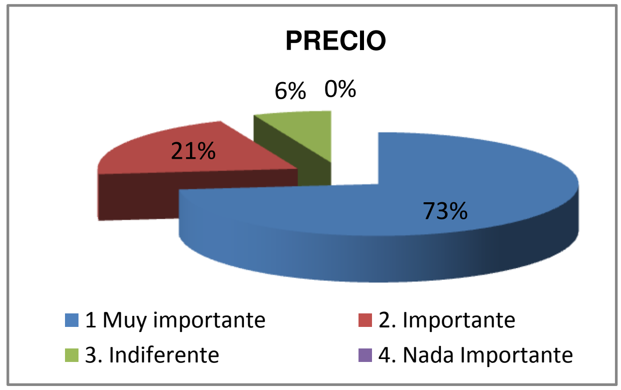


Gráfico No 2.16

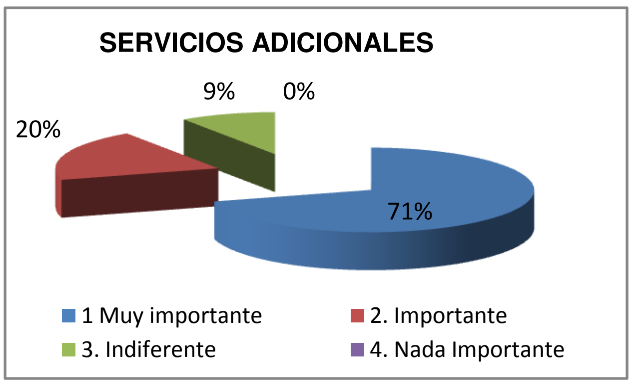


Gráfico No 2.17

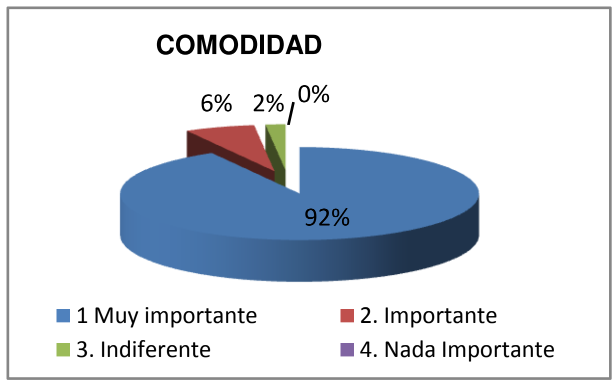


Gráfico No 2.18

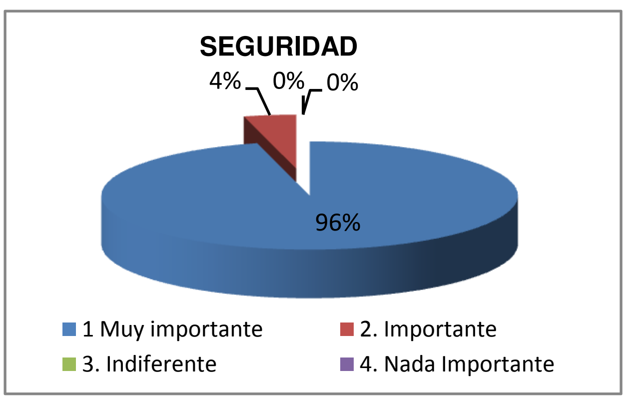
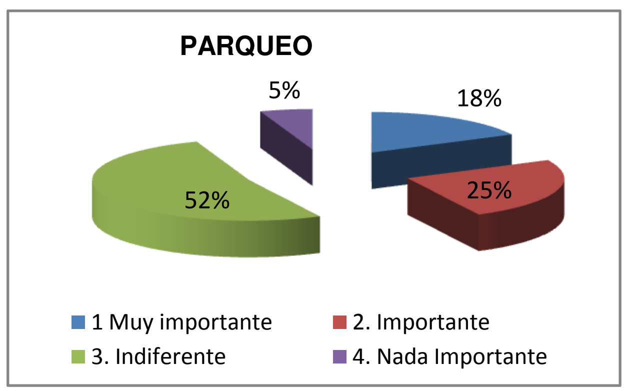


Gráfico No 2.19



ELABORADO POR: LAS AUTORAS

2.8 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

Debido a que las encuestas fueron realizadas en tres balnearios diferentes: Las Núñez, Montañita y Olón se pudo observar que el 38% de los encuestados son ecuatorianos de donde el 46% son guayaquileños. Del resto de personas que se encuestó el 62% son extranjeros de diferentes nacionalidades (europeos, norteamericanos, israelitas y latinoamericanos), del total de los encuestados resultó que la mayoría oscila entre los 26 y 35 años de edad que representan el 43% y que el porcentaje de participación de los hombres fue del 57%.

Como el proyecto trata sobre la construcción de una Hostería en el balneario Las Núñez se esperaba que la mayoría de los encuestados prefiriera un ambiente playero de los cuales los resultados obtenidos fueron del 87%, es así que en los análisis posteriores se realizará en base a las personas que prefirieron este ambiente.

Siguiendo con lo anterior el 52% de estos prefieren ir con sus amigos y el 57% acuden en temporadas altas (comprende los meses de Diciembre hasta Abril), no así el 43% de estos prefiere visitar los balnearios durante todo el año. El 54% de los turistas frecuentan estos tres balnearios los fines de semana, seguidos por el 35% que sólo acuden por feriado, el 9% acude cada 6 meses y un 3% concurren a estos por negocios.

Fue de mucha utilidad conocer por parte de los turistas que el 28% de estos buscan hospedarse en cabañas puesto que estas son las que mayor acogida tienen debido a la falta de infraestructura turística, seguido de un 19% que prefiere alojarse en Hosterías a pesar de que son muy escasas. Un 17% lo hace en casa de amigos, 15% en carpas, 14% tienen casa propia y el 7% va y viene.

Como era de esperarse en la mayoría de los encuestados, el 66% no conoce este balneario, queda comprobado entonces que existe una carencia de conocimiento de ciertas parroquias que se desarrollan en la Ruta del Sol, sin embargo, al preguntarles acerca de la construcción de una Hostería en dicha parroquia, tuvo una acogida del 46% como total acuerdo y como principal servicio que esta podría ofrecer el 27% señaló un restaurante seguido del 21% que gusta de una discoteca con karaoke.

Una pregunta de mayor importancia fue la de cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios que desea ya que refleja el precio que actualmente se paga por este tipo de servicios que es entre $15 y $18. Esta información es importante puesto que servirá de mucho al momento de establecer el precio que se cobrará por el servicio a brindar.

Finalmente para los turistas, al momento de buscar dónde hospedarse les resulta de mayor importancia la seguridad que brinde la Hostería que fue de un 96%, seguido por la ubicación representada por el 94% ya que muchos tienen preferencia sitios con vista al mar, el 92% prefirió las comodidades que brindan estos sitios de alojamiento, el 74% considera que es de mayor importancia el precio y un 70% opina que son importantes los servicios adicionales.

2.9 ANÁLISIS DE ACEPTACIÓN DEL PROYECTO.

Debido a la saturación de las playas como Montañita, los turistas buscan balnearios alternativos, pero debido a la falta de infraestructura turística en las Núñez muchos de ellos optan por pasar directo a Puerto López (Manabí).

En relación con la aceptación del proyecto, se considera mediante las encuestas que la Hostería generará una respuesta favorable del mercado, ya que se considera ésta como un elemento clave por ser una alternativa para los turistas que concurren a este balneario. La Hostería permitirá incrementar el número de turistas que llegan a esta zona en los siguientes años.

El 86% de las personas encuestadas manifestaron estar de acuerdo con la construcción de la Hostería, debido a que los mismos contarán con un lugar donde alojarse y a su vez les permitirá disfrutar más de dicho lugar.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DEL ENTORNO INDUSTRIAL COMPETITIVO

3.1 ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES.

3.1.1 Análisis de abastecimiento por los Proveedores en la zona.

Todas las organizaciones necesitan recursos, como fondos, energía, equipo, servicios y materiales, para fabricar un producto o producir un servicio que tenga éxito en el mercado. Los proveedores son organizaciones que proporcionan estos recursos, siendo sus resultados las entradas de las organizaciones que son sus clientes y por lo tanto, pueden afectar en forma significativa la calidad, el costo y el tiempo de entrega del producto o servicio de sus compradores.

Dado que el proyecto consiste en la construcción de una Hostería, se debe analizar los siguientes proveedores principales que son: los proveedores de materiales para la construcción, los proveedores de víveres y empresas de muebles.

3.1.2 Análisis del poder de negociación de los proveedores.

✓ **<u>Materiales de Construcción</u>**[10]

Los proveedores de materiales para la construcción, en el Ecuador, se encuentran dentro un mercado de competencia perfecta, puesto que en la zona y en sus alrededores existen los proveedores de estos materiales (cemento, químicos, cerámica, entre otros), lo que hace que el precio a cobrar por esa materia prima sea unificado.

Por otro lado, mediante un previo contrato firmado se estipulará a una persona encargada de la construcción de la hostería, quien realizará un avalúo previo de cuánto se gastará en toda la obra terminada, y a su vez es responsable de negociar con los proveedores.

✓ **<u>Víveres</u>**[11]

En cuanto a los proveedores de víveres, éstos son escasos en la zona por lo que se tendría que recurrir al lugar de mayor abastecimiento (La Libertad) que está a una hora y media de las Núñez. Aquí se pueden conseguir los alimentos a un menor costo, sin embargo se deberá considerar el costo de transporte como un rubro importante dentro de este análisis.

---

[10] Ver Anexo 3.1 “Presupuesto referencial primera fase”
[11] Ver Anexo 3.2 “Costos mensuales de víveres”

Tabla No. 3.1

Costo Mensual de Víveres

Raciones	**Costo Total $**
Legumbres	432,00
Otras Legumbres	82,40
Frutas	98,10
Especies	52,90
Enlatados	51,90
Pastas y Harinas	31,40
Lácteos	43,64
Otros (bebidas)	2.133,00
Carnes y Mariscos	1.100,40
Costo Total Mensual	**4.025,74**

Elaborado por: Las Autoras

✓ **Costo del Transporte**

Dado que en la Provincia de Santa Elena existen vehículos con el sistema a gas y siendo éste un medio más económico que los vehículos a gasolina y diesel, se pretende alquilar un carro por un año con esta técnica (gas) para realizar la compra de los alimentos en el cantón de la Libertad, entre otras actividades que pueden surgir (depósitos y retiros bancarios, abastecimiento de otros suministros, etc). A continuación se muestra un detalle de los costos del alquiler del vehículo que se utilizará por 2 días a la semana:

Tabla No. 3.2
Costos por Alquiler del vehículo

Detalle	**Mes**
Alquiler de vehículo por 2 días ($ 50.00 por día)	$ 400,00
TOTAL	$ 400,00

Elaborado por: Las Autoras

Pero, considerando que el vehículo no solamente se lo puede usar para realizar la compra de víveres, sino que a su vez para otras actividades se ha estimado un gasto mensual de $ 500,00.

Anualmente, se prevé un gasto por el alquiler del vehículo de $ 6.000,00 por lo que al analizar los beneficios que se obtendría en su primera fase se tomará la decisión de adquirir un vehículo de segunda mano (Chevrolet o Mazda) que se encuentre en buenas condiciones, que sea a diesel aunque su mantenimiento resulte caro. En esta adquisición se invertirá un máximo de $15.000.

Figura No. 3.1
Camioneta Chevrolet

✓ **Muebles**[12]

Otro de los proveedores será la empresa que entregue los muebles en el cantón de La Libertad para la hostería. A pesar de la diversidad de locales que se dedican a la venta de estos y como la hostería es nueva y no será muy grande en su primera fase, al acudir a una empresa de estas no se conseguirá precios más bajos que los precios normales de mercado.

[12] Ver Anexo 3.3 "Presupuesto de Muebles y Enseres"

3.1.3 Conclusión

El poder de negociación de los proveedores afecta la intensidad de la competencia en una industria, especialmente cuando existe una gran cantidad de proveedores, cuando sólo existen unas cuantas materias primas sustitutas buenas o cuando el costo por cambiar de materias primas es especialmente caro.

En el caso del sector de materiales para la construcción, los proveedores están muy concentrados y dominan los precios, su distribución, etc. Por lo tanto, el proveedor ejerce un gran poder sobre el comprador basándose en la necesidad del producto que tiene el comprador (en este caso la Hostería).

En los proveedores de víveres, su poder de negociación es bajo generando una rentabilidad promedio alta en el largo plazo para la Hostería, debido a que se realizarán cotizaciones de las cuales se escogerá la que ofrezca un menor precio. Es importante acotar que el abastecerse de los mercados mayoristas, favorece a los administradores de la Hostería ya que con el tiempo se tendrá proveedores fijos con los cuales se podrá llegar a un acuerdo de plazos y descuentos en la paga de los víveres. Para la industria de muebles, su poder de negociación es bajo puesto que los mismos no son limitados y no ejercen presión en los precios.

Cabe recalcar que el cambiar de proveedores representa bajos costos de transacción, debido a que existen varias industrias suministradoras. Por lo tanto, se puede concluir que el poder de negociación de los proveedores es bajo lo cual generará una rentabilidad alta para el proyecto en el largo plazo.

3.2 ANÁLISIS DEL ATRACTIVO DEL PROYECTO.

3.2.1 Análisis de nuevos competidores al negocio.

Se puede señalar como nuevos competidores a los habitantes de la parroquia las Núñez, ya que éstos podrían acoplar sus viviendas con poco capital y con la facilidad de no requerir permisos municipales como lo requiere la construcción de una Hostería; así mismo ofrecerían servicios como hospedaje y alimentación a un menor costo.

3.2.2 Análisis de la competencia actual.

En toda industria existen varios factores que influyen en la Rivalidad[13] entre competidores, de los cuales se destacan tres: precio, servicio y marketing.

- La rivalidad es más intensa cuando las condiciones de la Industria tientan a los competidores a reducir sus precios utilizando otras estrategias competitivas como promociones, descuentos, entre otros a fin de captar más consumidores.

- La rivalidad también es alta cuando las condiciones de la Industria obligan a los competidores a ofrecer un excelente servicio en sus instalaciones.

- En cuanto al marketing, la rivalidad es fuerte cuando no se está satisfecho con la posición en el mercado y se realizan estrategias más agresivas (aumento de publicidad, promover precios especiales, etc.).

[13] Dirección y Administración Estratégica de Thompson & Strickland, MCGraw Hill, 1998. Pág. 56

Para el caso del proyecto, la rivalidad entre competidores se basará en el factor precio ya que a través del estudio de mercado se pudo constatar que los habitantes de algunos balnearios de este sector siguen acondicionando sus viviendas para brindar servicios de alojamiento, los cuales tendrán un menor costos de los que pudiera ofrecer la Hostería. A pesar de que este tipo de hospedaje no tendrá comparación con la calidad y el servicio que ofrecerá la Hostería en la parroquia Las Núñez, sí implica una rivalidad intensa en cuanto a precios.

A continuación se puntualiza los competidores que actualmente existen en Montañita, los cuales son considerados como principales rivales para la Hostería que se ubicará en la parroquia de las Núñez. Mediante este detalle se podrá observar los diferentes precios que son cobrados por los Hostales y los servicios que incluyen los mismos, así también se podrá definir las diferentes estrategias que tendrá que implementar la Hostería para captar aquel mercado con el cual se pretende empezar.

Tabla No. 3.3

Competidores Actuales Directos en la Comuna de Montañita:

Hostal	Capac.	# Hab.	Habitaciones	Tarifa min.*día	Tarifa máx.*día	Servicios
Montezuma	120	22	Matrimoniales y Grupales	$ 7,00	$ 12,00	Sauna, bar, agua caliente, parqueo
Charo's	64	23	Matrimoniales y Grupales	$ 15,00	$ 40,00	Jacuzzi, bar, agua caliente
Montañita	160	48	Matrimoniales y Grupales	$ 15,00	$ 22,00	Desayuno, Jacuzzi, bar, agua caliente y parqueo
Papaya	35	12	Matrimoniales y Grupales	$ 8,00	$ 15,00	Desayuno
Tabuba	50	16	Matrimoniales y Grupales	$ 20,00	$ 40,00	Desayuno (alta), bar, agua caliente
Casa Blanca	42	14	Matrimoniales y Grupales	$ 10,00	$ 15,00	Desayuno(altas y bajas) y Cóctel de Bienvenida(bajas)
El Parque	42	12	Matrimoniales y Grupales	$ 10,00	$ 12,00	Agua Caliente

Elaborado por: Las Autoras

Las tarifas máximas son cobradas en temporadas altas y por persona, mientras en temporadas bajas se cobran las tarifas mínimas y por persona.
Solo la Hostería Charo's cobra por habitación. Cabe recalcar que si en una habitación que es para 6 personas ingresan 10, se cobra la tarifa mínima y por persona. Todas las Hosterías poseen habitaciones con baños privados.

Tabla No. 3.4
Competidores Indirectos

Competidores Indirectos	Costo*día	Ofrecen
Carpas	$ 3,00	Máx. 3 personas
Viviendas Adaptadas	$ 4,00	por persona no incluye desayuno

Elaborado por: Las Autoras

Actualmente se considera a Montañita uno de los sitios preferidos por los turistas, por ese motivo sus habitantes han adecuado sus viviendas convirtiéndolas así, en lugares de alojamiento para sus visitantes, seguidos de las poblaciones de Manglaralto y Olón.

3.2.3 Conclusión.

Analizando tanto a los nuevos competidores y a los que ya existen en el mercado, se concluye que es fácil ingresar a este mercado debido a que no se requiere permiso municipal para aquellas personas que solo acondicionan sus viviendas. Lo que les impide a los habitantes de las Núñez realizar esto es la falta de capital.

Mientras que las personas que cuentan con capital se les torna difícil el ingresar porque se enfrentan a competidores fuertes que se encuentran posesionados en la mente del consumidor, no solo por el conocimiento que se tienen de estas hosterías (mencionadas anteriormente) sino por el lugar donde se encuentran ubicadas (Montañita).

Finalmente, si la Hostería en la Parroquia Las Núñez quiere tener mayor participación de mercado debe de emprender estrategias competitivas más fuertes que la conlleven a funcionar mejor que los rivales y así fortalecer su posición con una mejor ventaja competitiva sobre ellos.

3.3 PERFIL DEL CLIENTE

3.3.1 Análisis del Comportamiento del cliente.

"El comportamiento del consumidor se basa en buscar, comprar, usar, evaluar y disponer de los productos, servicios e ideas que esperan que satisfagan sus necesidades"[14].

Es así, que la construcción de una Hostería en la parroquia las Núñez tiene como finalidad satisfacer las necesidades de alojamiento de clase social media y alta o de aquellas personas que puedan costear este tipo de servicios. Mediante el análisis de las encuestas realizadas se permite:

- Identificar las necesidades actuales y futuras del consumidor
- Mejorar la capacidad de comunicación con el consumidor, a través de sus intereses.
- Obtener su confianza y asegurar su fidelidad.
- Planificar del modo más efectivo las estrategias de marketing.

Comprobamos así que el comportamiento de las necesidades del consumidor, del proceso de decisión de compra y de los factores que lo condicionan beneficia tanto a la Hostería como al consumidor. El análisis de las necesidades del consumidor facilita, orienta y hace más satisfactoria la compra y

[14] Los Consumidores del siglo XXI de María Luisa Solé, Editorial ESIC, 1999.Pag. 21

el consumo de servicio. Si éstos se adaptan a sus necesidades y los precios fijados son los que ellos están dispuesto a pagar, se sentirán más satisfechos.

Mediante el desarrollo de las estrategias de marketing más adaptadas al consumidor permitirá incrementar la demanda del servicio ofrecido. Esto hará posible aumentar la participación de la Hostería en el mercado y a través del beneficio que esta genere, se podrá ampliar su infraestructura.

3.3.2 Poder de negociación de los clientes.

Una de las variables que debe ser analizada es la lealtad que tendría el consumidor hacia la Hostería, en su primer ciclo de vida ésta se mostraría baja debido a que es nueva en la parroquia y existen otros sitios de alojamiento en parroquias cercanas pero, a medida que vaya adquiriendo mayor participación en el mercado ésta a su vez irá generando mayor lealtad en el consumidor.

Cabe recalcar que los clientes tienen una importante influencia negociadora (variable de elección) en diversas situaciones ya que cuanto mayor sea el número de clientes y mayores las cantidades que demandan, menor será su poder de negociación con respecto a la Hostería. Los clientes también obtienen poder cuando el costo de cambiar por servicios sustitutos competitivos es relativamente bajo. Siempre que los clientes puedan satisfacer sus necesidades recurriendo a varios proveedores, tendrán más posibilidades de negociar.

No todos los clientes tienen el mismo poder de negociación con los proveedores ya que unos pueden ser menos sensibles que otros con respecto al precio, la calidad o el servicio. Sin embargo, si los servicios de los proveedores está muy diferenciado (Internet en las habitaciones, canchas deportivas, piscina, entre otras), los clientes no tendrán la misma capacidad de cambiar sin incurrir en altos costos.

3.3.3 Conclusiones.

Los clientes amenazan a un sector forzando a la baja de los precios, negociando por mayores niveles de calidad y más servicios, fomentando de este modo la rivalidad entre los competidores. Este comportamiento por parte de los clientes reduce la rentabilidad del sector (en este caso el sector turístico).

Se puede concluir entonces que el poder de negociación del cliente es alto debido a que la lealtad a un sitio específico en la Costa Ecuatoriana es baja. De ahí que muchas empresas realizan promociones, campañas publicitarias, alianzas estratégicas, etc., para captar ese cliente sensible al precio, la calidad y los servicios. El hecho de que la rentabilidad esperada en el largo plazo, promedio, del sector turístico sea baja, no quiere decir que no se debería implementar la construcción de una Hostería en la parroquia Las Núñez, sino más bien buscar los mecanismos para contrarrestar las fuerzas negativas del sector. Es decir, investigar los mecanismos necesarios para disminuir el poder de negociación de los clientes.

3.4 POSIBLES ESTRATEGIAS

Como el proyecto es nuevo en el mercado se convierte en el pionero para La Parroquia Las Núñez, estableciendo los atributos y características que deben poseer las futuras Hosterías a desarrollarse.
La estrategia a seguir será la inauguración de las cabañas a un precio accesible a través de:

- Colocar una valla publicitaria al ingreso de Montañita, en caso de ser necesario se ubicarían dos o más en diferentes puntos estratégicos del país.

- Se entregaran 1000 dípticos a las diferentes personas. (Ver Anexo 3.4)

- Se contratará a dos personas, cuyas actividades estarán ligadas a la promoción de la Hostería mediante marketing boca a boca, utilizando como herramienta volantes llamativos en diferentes ambientes (publicidad alternativa). El primer ambiente abarcará la zona costera comprendida por: Montañita y Olón. El segundo ambiente se enfocará en los medios de transporte que recorren la Ruta del Sol.

- La siguiente estrategia a implementar cuando la Hostería tenga mayor posicionamiento en el mercado y ésta genere mayores ganancias, se adquirirá una furgoneta (no mayor a $15.000 de inversión) que permitirá a los huéspedes de la Hostería poderse transportar a los balnearios más cercanos (Montañita, Olón, Pto. López), donde la Hostería contará con rutas del viaje.

Figura No. 3.2

Tipo de Furgoneta para la Hostería

Otras de las estrategias a usar es realizar convenios con empresas cercanas a la región (Guayas y Azuay) en temporadas bajas, ya que para esos tiempos existe menos afluencia de turistas donde se les ofrecerá paquetes especiales como descuentos, seminarios de capacitación para sus empleados, conferencias (personas relacionadas a la actividad que realiza la empresa). Existen empresas con las que se realizarán transacciones de mutuo acuerdo es decir, se les ofrecerá nuestro servicio a cambio de que las mismas ofrezcan un descuento por sus productos o servicios.

Se logró contactar con ciertas empresas que realizan capacitación constantemente a su personal, se les planteó la propuesta de ofrecer la Hostería como lugar de capacitación con lo que se obtuvo una respuesta positiva por parte de alguna de estas. A continuación en la tabla 3.5 se detalla alguna de las empresas cercanas a la Provincia de Santa Elena, las iglesias y las empresas de cosmetología son las más opcionales.

Tabla No. 3.5

Empresas cercanas a la Provincia de Santa Elena

Provincia	**Empresas**	
Azuay	Colineal	No hubo respuesta de la empresa
	Graiman	No hubo respuesta de la empresa
	Indurama	En espera de una respuesta
	Juan Eljuri	No hubo respuesta de la empresa
	Gerardo Ortiz	No hubo respuesta de la empresa
Guayas	Fadesa	En espera de una respuesta
	Grupo Wong	Capacita al personal en su misma empresa
	Empresas de Telecomunicaciones	Realizan capacitaciones cada 2 veces al año, fuera de la ciudad
	Bancos	Realiza retiros de integración al personal una vez al año (Octubre)
	La Favorita	En espera de una respuesta
	Productos Naturales: Herbalife	Herbalife realiza capacitaciones a su personal cada mes y fuera de la ciudad
	Iglesias	Realizan retiros dos veces al año Febrero y Octubre e incluyendo feriados fuera de la ciudad
	Cosmetología: Yambal Oriflame, Avon	Realizan capacitación a personal fuera de la ciudad y buscan las Hosterias como centros de capacitación constantemente

Elaborado por: Las autoras

3.5 ANÁLISIS DE LA TENDENCIA DEL MERCADO

Para realizar el análisis de la tendencia del mercado, primero se analizará la llegada de extranjeros al País y de turistas nacionales también ya que éste se convierte en nuestro mercado meta. Aquí se podrá recabar información acerca del incremento que tiene nuestro País cada año en cuanto a la afluencia de turistas, los cuales tienen diferentes destinos.

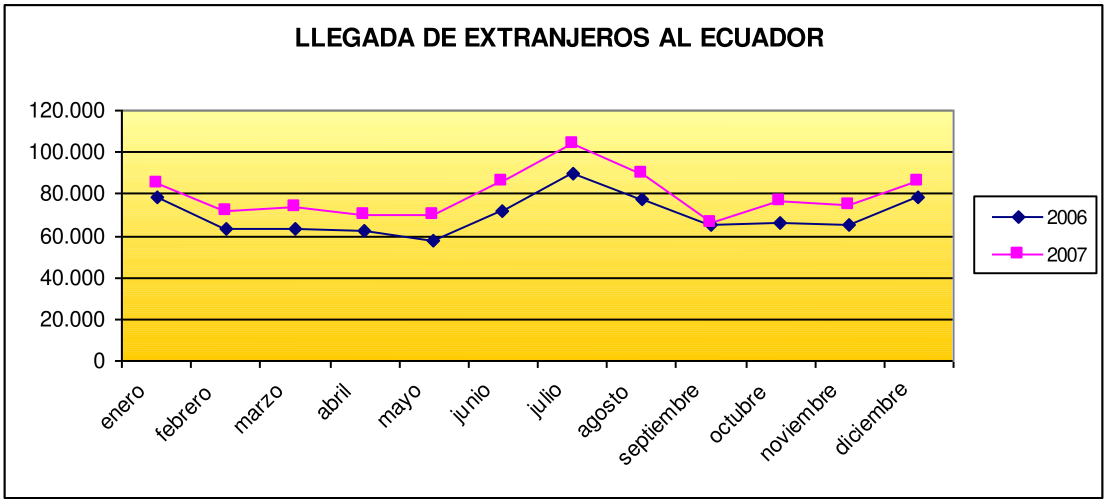
Tabla No. 3.6

LLEGADA DE EXTRANJEROS AL ECUADOR

	2001	**2002**	**2003**	**2004**		**VAR%** 2007/2006
ENE	61.688	70.868	79.118	78.856	84.707	7,42
FEB	56.922	60.761	66.052	63.408	72.235	13,92
MAR	58.492	65.619	72.880	63.504	73.458	15,67
ABR	56.327	61.874	60.489	62.108	69.687	12,20
MAY	55.770	59.509	63.792	57.275	70.321	22,78
JUN	67.527	70.373	77.059	71.789	85.965	19,75
JUL	86.293	90.882	95.621	89.829	103.747	15,49
AGO	72.795	73.697	80.181	77.826	89.564	15,08
SEP	58.155	59.541	59.431	65.198	66.337	1,75
OCT	59.966	68.377	63.755	66.538	76.482	14,94
NOV	60.589	64.036	65.896	65.359	74.881	14,57
DIC	66.252	73.390	75.614	78.865	85.812	8,81
TOTAL	**760.776**	**818.927**	**859.888**	**840.555**	**953.196**	**13,40**

Fuente: Anuarios de Migración Internacional – INEC (2003-2006)

Gráfico No. 3.1



Fuente: INEC

Para determinar la demanda potencial en las Núñez, sólo se tomará en cuenta a las personas que han acudido a la Provincia del guayas, (datos recabados en el año 2007 antes de que la Península se haga Provincia), que está representada por el 24% de los extranjeros.

Tabla No. 3.7

Entrada de Extranjeros a la Provincia del Guayas año 2007

Enero	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**
18.447	17.559	17.807	16.831	17.082	19.933
Julio	**Agosto**	**Septiembre**	**Octubre**	**Noviembre**	**Diciembre**
24.792	20.354	14.783	19.271	17.344	24.045

Total
228.248

Fuente: Anuario de Migración Internacional INEC

Tabla No. 3.8

Porcentaje de Extranjeros que acudieron al Guayas año 2007

Total de extranjeros al Guayas año 2007	228.248
Población de entrada de extranjeros al Ecuador año 2007	953.196
Porcentaje de extranjeros que acudieron al Guayas	**24%**

Elaborado por: Las Autoras

El tamaño de la demanda potencial interesada en hospedarse en una Hostería es de **1.669.367** personas, las mismas que representan una parte considerable del total de personas que se dirigen hacia la Costa con una estadía temporal, de ese total **72.617** personas acudirían a la parroquia de las Núñez.

Tabla No. 3.9

Población Total que acudirán a los diferentes balnearios año 2008

Total de Ecuatorianos que ingresaron a los balnearios	**5.256.496**
Población del Ecuador hasta enero (2008)	13,832,885
Porcentaje de participación de Ecuatorianos en los balnearios	**38%**
Total de Extranjeros que acudieron a los balnearios	**141.514**
Total de Extranjeros que acudieron al Guayas (2007)*	228248
Porcentaje de participación de Extranjeros en los balnearios**	**62%**
Total de personas que ingresaran a los balnearios (2008)	**5.398.010**
* Santa Elena pertenecía a la Provincia del Guayas	
**Datos de las encuestas realizadas	

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No. 3.10

Participación de Extranjeros en diferentes balnearios año 2008

Sitios	**cantidad**	%Participación
Ballenita	40	10%
libertador Bolivar	4	1%
Montañita	160	40%
manta	4	1%
Núñez	20	**5%**
Olon	51	13%
pedernales	4	1%
pto. Lopez	29	8%
pta. Centinela	8	2%
salinas	80	20%
Total	400	101%

Fuente: Centro de Información Turístico (Prov.Santa Elena)

Tabla No. 3.11

Cálculo de la Demanda Potencial para Las Núñez año 2008

Total de personas que ingresaron a los diferentes balnearios (2007)	**5.398.010**
*Porcentaje de participación en balnearios (Montañita, Olón, Núñez)	58%
Total de personas que acuden los balnearios (Montañita, Olón, Núñez)	**3.130.846**
*Porcentaje de personas que no tienen casa propia para hospedarse	62%
Total de personas que no tienen casa propia para hospedarse	**1.941.124**
*Porcentaje de personas interesadas en construcción de la Hostería	86%
Total de personas interesadas en la construcción de la Hostería	**1.669.367**
*Porcentaje de personas que estarían dispuestas a pagar entre $16 y $20	87%
Demanda Potencial de Montañita, Olón y Núñez	**1.452.349**
**Porcentaje de personas que acuden a las Núñez	5%
Demanda Potencial para las Núñez	**72.617**
* Datos recolectados de las encuestas que se realizaron en los balnearios de Montañita, Olón, Núñez ** Dato proporcionado por el Centro de Información Turístico (Santa Elena)	

Elaborado por: Las Autoras

Existe una demanda potencial de las personas que concurren a balnearios como el de Montañita, Olón y las Núñez, la preferencia por estas playas de los turistas tanto nacionales como extranjeros nos induce a que hay un interés por visitar las Costas de nuestro País. Es así entonces, que se estima una creciente demanda en la afluencia turística con la cual se esperaría que la construcción de una Hostería en la parroquia las Núñez pueda satisfacer la misma y a su vez que ésta sea rentable económicamente.

3.6 ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL.

Explorar el entorno es muy importante para detectar tendencias y acontecimientos claves del pasado, presente y futuro de la sociedad. El éxito o supervivencia de la sociedad se debe en numerosas ocasiones a la capacidad que desarrolla ésta para predecir los cambios que se van a producir en su entorno. En el siguiente análisis definiremos tres factores claves que pueden tener una influencia directa sobre la evolución de la Hostería, estos factores son:

3.6.1 Entorno Económico.

Actualmente, la economía mundial afronta serios desafíos que ponen en riesgo al crecimiento global de los próximos años. Factores tales como la disminución del sector inmobiliario en los Estados Unidos de América, el despliegue de la crisis financiera, la caída del valor del dólar de Estados Unidos con respecto a las monedas de mayor circulación, la persistencia de grandes desequilibrios mundiales y la reducción del precio del petróleo, ha originado a nivel mundial un encarecimiento de la energía y alimentos que afecta de manera más significativa a países en vías de desarrollo como Ecuador.

Debido a que el Ecuador se basa en una economía dolarizada, este año el crecimiento económico del país se está viendo afectado (por factores mencionados anteriormente) en sus volúmenes de producción como es el caso de la agricultura, la manufactura, la construcción y el suministro de electricidad y agua de la central hidroeléctrica San Francisco de la empresa brasileña Odebrecht, expulsada del país por fallos estructurales en la construcción de la misma. Cabe señalar también que el consumo de los hogares se ha incrementado sustentado en el incremento de los ingresos como consecuencia de la duplicación del bono de desarrollo humano, de la homologación salarial del sector público y por las transferencias enviadas de los emigrantes.

Sin embargo, cabe resaltar una ventaja importante en cuanto a la devaluación del dólar con respecto al euro, y es que esto hace que el precio de los productos ecuatorianos en el mercado europeo, sean competitivos.

3.6.2 Entorno Social.

El entorno social que rodea a la hostería son personas de clase media alta o personas que cuentan con recursos económicos que pueden pagar por un servicio de alojamiento, ya sean estos habitantes de la zona o que visitan el balneario para disfrutar del paisaje, con amigos o descansar.

El impacto que tendría la hostería en los habitantes de las Núñez será el de acentuar culturas distintas que beneficiarían con las ganas de conocer más y de capacitarse para poder brindar seguridad a los turistas, la Hostería ofrecerá trabajo a los habitantes y así poder mejorar sus condiciones de vida, consumo y de cultura. Además otro beneficio que tendrá la zona de las Núñez y la Hostería será la reconstrucción de la carretera de la ruta de sol que proporcionara bienestar para los transeúntes que utilizan esta vía.

3.6.3 Entorno Político.

Los procesos políticos y la legislación influencian las regulaciones del entorno a las que los sectores deben someterse. Las legislaciones gubernamentales pueden beneficiar o perjudicar de forma evidente los intereses de una compañía. Un gran número de leyes y autoridades caracterizan a las fuerzas políticas, legales y reglamentarias en el ambiente externo y tienen una influencia indirecta, pero importante, sobre la organización. Las fuerzas políticas, legales y reguladoras pueden actuar restringiendo o dando oportunidades (medidas laborales, medioambientales, aranceles, etc.).

El entorno político para la construcción de la Hostería en la Parroquia San Francisco de las Núñez, no tendría inconvenientes si se llegase a implementar nuevos reglamentos o estatutos para la construcción debido a que se han hecho los respectivos tramites con anterioridad.

Con la reciente aprobación del proyecto de constitución se tiene un sinnúmero de soluciones orientadas al cuidado del medio ambiente, en un contexto donde la necesidad de preservar la calidad de vida, la limitación de los recursos naturales, una sociedad más consciente y legislaciones gubernamentales cada vez más exigentes, hacen que la preocupación por el entorno sea un factor estratégico para cualquier actividad industrial.

3.6.4 Conclusión

Los cambios en la economía representan tanto oportunidades como problemas para la gerencia. En tiempos de crecimiento moderado continuo, muchas organizaciones gozan de una demanda creciente de sus productos y los fondos se encuentran más fácilmente disponibles para la expansión y otras inversiones. Sin embargo, cuando la economía decrece (como en las recesiones), la demanda disminuye, el desempleo aumenta y los beneficios se reducen. Las organizaciones deben vigilar continuamente los cambios en los principales indicadores económicos para disminuir la amenaza y capitalizar las oportunidades.

El alza de precios que se muestra en algunos sectores de nuestro País y a nivel mundial, genera un impacto negativo que provoca una inflación en víveres, materiales de construcción y otros materiales que se utilizarían en la construcción y consumo de la hostería. Esto implicaría que los costos de la Hostería se vieran afectados con un incremento en los precios.

Actualmente, en la Provincia de Santa Elena el Gobierno está realizando un sin número de obras y con ello la reconstrucción de la carretera que conduce a la

Ruta del Sol, esto repercute de manera favorable en la imagen y desarrollo económico de dicho sector.

Finalmente, a pesar de la situación económica que ha enfrentado nuestro país en los últimos años, las personas han adoptado como parte de su cultura el disfrutar de cada feriado fuera de sus hogares, lo que hace un escenario optimista para la Hostería.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

4.1 INVERSIONES

4.1.1 Composición de la Inversión Total

Las inversiones necesarias para llevarse a cabo la construcción de la Hostería han sido desagregadas en inversiones fijas tangibles, intangibles y en capital de trabajo La estimación de dichas inversiones han sido determinadas considerando el tamaño del proyecto; el sistema operativo de servicios que ésta ofrecerá, la localización que influye en el costo de las obras, equipamiento, terrenos, y otros activos que son imprescindibles para obtener el desarrollo del proyecto.

4.1.1.1 Inversión Fija

La Inversión de los Activos Fijos asciende a $227.173,22 que consta de la infraestructura, terreno (del cual se ocupará para la primera fase 1168 m^2), la compra de equipos de oficina y muebles y enseres. Para mayores detalles y comprensión del lector observar la tabla 4.1 y ver los anexos 3.1, 3.3 y 4.1.

Tabla 4.1

INVERSION INICIAL

Inversión	**Valor**		**%Porcentaje**
I. Activos Fijos			
Infraestructura	163.077,19		
Terreno 1.1168 m2 (28$/m2)	32.704,00		
Equipo de Oficina	4.450,21		
Muebles y Enseres	26.941,82		
Total de Inversión de Activos Fijos		**227.173,22**	91,37%
II. Gastos de Constitución			
Planos de la Hostería	6.000,00		
Documentos de la Constitución	1.000,00		
Total de Inversión por Gastos de Constitución		**7.000,00**	2,815%
III. Capital de Trabajo			
Publicidad y Promoción	6.159,00		
Sueldos Administrativos	3.190,00		
Mano de obra indirecta	960,00		
Utiles de Oficina	37,65		
Utiles de Aseo	79,81		
Víveres	4.025,74		
Total de Inversión de Capital de Trabajo		**14.452,20**	5,813%
INVERSION TOTAL		**248.625,42**	100,00%

Elaborado por: Las Autoras

4.1.1.2 Inversión en Capital de Trabajo

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes, para la operación del proyecto durante un ciclo productivo.

Para el cálculo de este tipo de inversión se ha considerado los siguientes rubros que se necesitarían para el funcionamiento de la Hostería en el primer mes.

- ✓ **Publicidad**

Tabla 4.2

RUBRO	Unidad	P Uni	Monto Anual
Publicidad, papeleria y folletos			$ 1.959,00
Dípticos	500	$ 0,09	
Volantes	1000	$ 0,12	
Creación de página web	1	$ 300,00	
Logo de empresas y diseño de volantes y dípticos	1	$ 995,00	
Letreros Publicitarios			$ 600,00
Lona Plastificada c/mes (2x1mts)	5	$ 26,00	
Otros gastos		$ 20,00	
Sueldos de Promotores			$ 3.600,00
Personal preparado diarios	2	$ 12,50	
por 3 dias a la semana			
Total			**$ 6.159,00**

Elaborado por: Las Autoras

- ✓ **Sueldos Administrativos**

Tabla 4.3

Gerente General	800,00	
Gerente Administrativo	600,00	
Personal de Mantenimiento (2)	600,00	
Guardias (2)	440,00	
Jefe de Marketing y Ventas	450,00	
Jefe de Suministros	300,00	
Total de Sueldos Administrativos		**3.190,00**

Elaborado por: Las Autoras

✓ **Mano de Obra Indirecta**

Tabla 4.4

Responsable de cocina	400,00	
Ayudante de cocina (2)	200,00	
Encargada de limpieza-aseo (2)	360,00	
Total de Mano de Obra Indirecta		**960,00**

Elaborado por: Las Autoras

✓ **Útiles de Oficina**

Tabla 4.5

Utiles	Cantidad	P Unitario	Total
Resmas de papel	1	3,00	3,00
Lápices	2	0,15	0,30
Sellos	1	3,00	3,00
Bolígrafos	2	0,25	0,50
Cartuchos de impresoras	1	30,00	30,00
Caja de clips	1	0,25	0,25
Carpetas	3	0,20	0,60
Total			**37,65**

Elaborado por: Las Autoras

✓ **Útiles de Aseo**

Tabla 4.6

Útiles	Cantidad	P Unitario	Total
Rollo de papel higiénico	38	0,25	9,50
Jabón	38	0,40	15,20
Desinfectante	2	5,00	10,00
Tips Ambiental	38	1,00	38,00
Cloro	2	1,49	2,98
Deja	1	4,13	4,13
Total			**79,81**

Elaborado por: Las Autoras

4.1.2 Cronograma de Inversiones

Además de la clasificación de todos los antecedentes referentes a las inversiones iniciales en activos fijos e intangibles del proyecto se debe elaborar un cronograma de inversiones (Ver Anexo 4.2) previas a la operación, que identifique los montos para invertir en cada periodo. Es conveniente realizar esto ya que no todas las inversiones se realizarán en el año cero.

4.1.3 Financiamiento

Actualmente las Instituciones Financieras no están facilitando préstamos de grandes sumas de dinero a nuevos inversionistas, a menos que se tenga un negocio en marcha que respalde como garantía dicha deuda. Es por esto y aprovechando la magnitud del terreno (29.260 m^2) se propone financiar este proyecto con la venta de una parte de éste (7.500 m^2) de mayor plusvalía (40 $\$/m^2$) debido a que se encuentra ubicado frente a la playa, por lo que se obtiene un monto de $300.000 suficientes para dar inicio con la primera fase de construcción de la Hostería.

4.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

4.2.1 Presupuesto de Ingresos

La operación de una Hostería generalmente se basa en prestar servicios de alojamiento y servicios de bar-restaurante, de esta manera se los ha considerado como la principal fuente de ingresos por lo que a continuación se detallará cada uno de estos servicios.

4.2.1.1. Presupuesto de Ingresos por Servicios de Alojamiento

Los ingresos por servicios de alojamiento se detallan en la tabla 4.7, como el sector turístico enfrenta temporadas altas y bajas éstas han sido consideradas y también factores importantes como el número de habitaciones, ingresos por habitación, además de considerar el tipo de habitación que dispone el establecimiento es decir matrimonial (2 personas) y familiar (6 personas).

Tabla 4.7

INGRESOS POR SERVICIO DE ALOJAMIENTO

Tipos de Hospedaje	No. Habitación	Temp. Baja		Temp. Alta	
		Precio*dia	Precio Tot	Precio*dia	Precio Tot
Habitación Matrimonial (2pers)	2	10,00	20,00	20,00	40,00
Habitación Familiar (6pers)	20	10,00	200,00	15,00	300,00
Total por día			**$220,00**		**$ 340,00**

Elaborado por: Las Autoras

En la siguiente tabla se obtiene una proyección de los ingresos mensuales por el servicio de alojamiento, se ha considerado el precio total de las cabañas por día, el porcentaje de ocupación al mes (considerando los días viernes, sábados y domingos) y las temporadas altas y bajas. Esto nos dio un monto de $38.860 para el primer año.

Temporadas altas
Temporadas bajas

Tabla 4.8

INGRESOS MENSUALES POR ALOJAMIENTO

Meses	Precio Total de Cabañas por días	Días Ocupados (viernes, sabado, domingo)	% Ocupacion al mes	Ingresos $
ENERO	340,00	14	47%	4.760,00
FEBRERO	340,00	14	47%	4.760,00
MARZO	340,00	13	43%	4.420,00
ABRIL	340,00	12	40%	4.080,00
MAYO	340,00	15	50%	5.100,00
JUNIO	220,00	9	30%	1.980,00
JULIO	220,00	10	33%	2.200,00
AGOSTO	220,00	7	23%	1.540,00
SEPTIEMBRE	220,00	7	23%	1.540,00
OCTUBRE	220,00	10	33%	2.200,00
NOVIEMBRE	220,00	10	33%	2.200,00
DICIEMBRE	340,00	12	40%	4.080,00
Total de Ingresos Anual				**$ 38.860,00**

Elaborado por: Las Autoras

4.2.1.2 Presupuesto de Ingresos por Alimentos

En este rubro se ha estimado primero calcular la asistencia promedio de personas que acudirían al restaurante considerando los altos y bajos del sector turístico y los días de ocupación. De ahí que en la tabla 4.10 se muestra una proyección mensual, considerando el porcentaje de ocupabilidad, del ingreso de turistas que asistirían al año lo que da un total de 9.310 personas.

Tabla 4.9

OCUPACION DE PERSONAS EN RESTAURANTE AL MES

Tipos de Hospedaje	No. De personas	Habit. Disponibles	Total de personas
Habitación Matrimonial (2pers)	2	2	4
Habitación Familiar (6pers)	6	20	120
Subtotal			**124**
Otros			16
Total			140
Total de Asistencia de personas al Restaurante al mes			**70**

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.10

INGRESO DE PERSONAS AL BAR-RESTAURANTE

Asistencia de personas		70
Meses	**Días Ocupados**	**# personas al mes**
ENERO	14	980
FEBRERO	14	980
MARZO	13	910
ABRIL	12	840
MAYO	15	1050
JUNIO	9	630
JULIO	10	700
AGOSTO	7	490
SEPTIEMBRE	7	490
OCTUBRE	10	700
NOVIEMBRE	10	700
DICIEMBRE	12	840
Total de personas que ingresarian al restaurante al año		**9310**

Elaborado por: Las Autoras

En la tabla 4.11 se muestra el total de ingresos diarios que se percibirá por los alimentos vendidos que incluyen desayunos, almuerzos, meriendas y platos a la carta, multiplicados por el número de personas que asistirían al restaurante. Finalmente en la tabla 4.12 se muestra la proyección de ingresos mensuales de alimentos vendidos incluyendo los días ocupados que tendría la Hostería, lo cual asciende a un monto de $223.440 en un año.

Tabla 4.11

Ingresos de Alimentos por persona

ALIMENTOS	**Ingreso diario por persona**
Desayunos	3,00
Almuerzos	6,00
Meriendas	5,00
Platos a la Carta	10,00
Subtotal	24,00
Total asistencia de personas	70
Total de ingresos diarios	**$ 1.680,00**

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.12

INGRESOS POR ALIMENTOS VENDIDOS		
Meses	**Días Ocupados**	**Ing. Mensual**
ENERO	14	23.520,00
FEBRERO	14	23.520,00
MARZO	13	21.840,00
ABRIL	12	20.160,00
MAYO	15	25.200,00
JUNIO	9	15.120,00
JULIO	10	16.800,00
AGOSTO	7	11.760,00
SEPTIEMBRE	7	11.760,00
OCTUBRE	10	16.800,00
NOVIEMBRE	10	16.800,00
DICIEMBRE	12	20.160,00
TOTAL ANUAL		**$ 223.440,00**

Elaborado por: Las Autoras

4.2.1.3 Presupuesto de Ingresos por Bebidas

La tabla 4.13 muestra el cálculo del monto diario que gastaría una persona en bebidas multiplicado por la asistencia de personas que acudirían al restaurante al mes y la tabla 4.14 detalla la proyección mensual de ingresos por bebidas basándose en los días ocupados que la Hostería tendría que da un monto anual de $116.375.

Tabla 4.13

Ingresos de Bebidas por persona

BEBIDAS	**Ingreso diario por persona**
Desayunos	1,50
Almuerzos	3,00
Meriendas	8,00
Subtotal	12,50
Total asistencia de personas	70
Total de ing.diarios	**$ 875,00**

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.14

INGRESOS POR BEBIDAS CONSUMIDAS

Meses	**Días Ocupados**	**Ing. Mensual**
ENERO	14	12.250,00
FEBRERO	14	12.250,00
MARZO	13	11.375,00
ABRIL	12	10.500,00
MAYO	15	13.125,00
JUNIO	9	7.875,00
JULIO	10	8.750,00
AGOSTO	7	6.125,00
SEPTIEMBRE	7	6.125,00
OCTUBRE	10	8.750,00
NOVIEMBRE	10	8.750,00
DICIEMBRE	12	10.500,00
TOTAL ANUAL		**$ 116.375,00**

Elaborado por: Las Autoras

4.2.2 Presupuesto de Egresos

Dentro del presupuesto de egresos se considerarán los costos de servicio, costos de alojamiento, costos de bebidas, costos de alimentos, gastos administrativos y otros gastos.

4.2.2.1 Costos por Servicios de Alojamiento

Los costos por este servicio se mantendrán fijos debido a que la mano de obra no se incrementará, aunque la Hostería expanda su infraestructura.

Tabla 4.15
Costos por Alojamiento

Concepto	**Costo mensual**	Costo Anual
Sueldos y Salarios (2)	600,00	7.200,00
Útiles de aseo	79,81	957,72
TOTAL		**8.157,72**

Elaborado por: Las Autoras

4.2.2.2 Costos por Alimentos y Bebidas

El costo por alimentos asciende a $4.025,74 por mes (Ver Anexo 3.2) e incluye otros gastos que se especifican en la tabla 4.16

Tabla 4.16

Costos por Alimento y Bebida

Concepto	Costo mensual	Costos Anual
Alimentos y Bebidas	4.025,74	48.308,88
Responsable de cocina (1)	400,00	4.800,00
Ayudante de cocina (2)	200,00	2.400,00
Encargada de limpieza (2)	360,00	4.320,00
Mantenimiento		3.000,00
TOTAL		**62.828,88**

Elaborado por: Las Autoras

4.2.2.3 Gastos Administrativos y otros gastos

En este rubro se considera la mano de obra aplicable a la Administración Ejecutiva de la Hostería, la misma que permanecerá fija durante los 6 primeros años ya que a partir de este ya se habrá realizado la mayoría de reinversiones con lo que se espera que de ahí en adelante no disminuyan sus ingresos. Se incluyen también los gastos de publicidad que durante los 5 primeros años se pagará a la agencia una comisión del 3% anual, a partir del sexto año la comisión bajará al 1 % considerando que la Hostería ya se encuentra posicionada en la mente del consumidor. Los servicios de internet son considerados a partir del segundo año.

Tabla 4.17

Gastos Administrativos y otros gastos

Concepto	Costo mensual	Costos Anual
Sueldos y salarios	3.190,00	38.280,00
Servicios Básicos	600,00	7.200,00
Servicios de Internet		-
Alquiler (vehículo)	500,00	6.000,00
Publicidad	513,25	6.159,00
TOTAL		**57.639,00**

Elaborado por: Las Autoras

4.2.2.4 Otros Gastos Fijos

Están compuestos por la depreciación y la amortización de intangibles, el detalle de éstos se puede observar en los anexos 4.3 Y 4.4

4.3 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Para el estudio económico se explica que los estados financieros fueron proyectados a 10 años ya que la construcción de la Hostería tiene objetivos de permanencia en el tiempo, a una tasa de crecimiento del 10.21% debido a una tasa promedio que se obtuvo del porcentaje de ingresos de turistas a la provincia del guayas (Ver Anexo 4.5). Cabe recalcar que a la escasez de datos históricos más precisos, se tuvo que trabajar con informes que fueron proporcionados por el INEC.

4.3.1 Estado de Resultados

Empleando las tablas de los numerarios anteriores se ha obtenido el Estado de Resultados que se muestran en el Anexo 4.6. En éste se ha considerado como año de inicio de operación 2009 hasta el 2018. Según este estado financiero se observa que en el primer año de operación se obtuvo una utilidad neta de

$142.883,35 que corresponde al 37.73% de los ingresos totales del año. Este incremento paulatino de utilidad neta se mantiene hasta el sexto año que es donde se incrementa el personal administrativo por lo tanto su utilidad disminuye en un 5.33% con respecto a sus ingresos. Se consideró como un tipo adicional de ingresos la posibilidad de la venta de los equipos de computación que se depreciarán cada 3 años, de ésta manera también se contribuye con el aporte al sector educativo para la parroquia Las Núñez.

4.3.2 Flujo de Caja

Para determinar la realización de los ingresos y gastos que la empresa de hoteles va a experimentar en el periodo de 10 años, se tuvo que trabajar en base al estado de resultados, esto nos permite determinar el flujo de caja (Ver Anexo 4.7). A partir de estos estados financieros se realizará la evaluación económica y financiera del proyecto.

4.3.3 Evaluación Financiera del Proyecto

La evaluación financiera del proyecto que se caracteriza por medir la bondad del mismo, para ello se ha utilizado los siguientes indicadores:

4.3.3.1 Determinación de la Tasa de Descuento

Se utilizará el modelo CAMP el cual se manipula para obtener la rentabilidad que se requiere a los recursos propios. Su fórmula es:

$$CAPM = Rf + (Rm - Rf)*B + \text{Riesgo País}$$

Se considera añadir el Riesgo País debido a que se utilizó datos de los Estados Unidos.

Siendo:

Rf: Rentabilidad de los bonos USA

Rm: Rentabilidad del mercado USA

(Rm-Rf): Prima riesgo del mercado

B: Coeficiente de variabilidad de los recursos propios de la empresa respecto al rendimiento de los recursos propios del mercado. Si este es mayor a 1, mayor será el riesgo que corre la empresa.

Datos:

Rf: 3.71% (Bonos del tesoro USA)

Rm: 7.12% (Rentabilidad de mercado de las empresas hoteleras de USA)

(Rm-Rf)[15]: 3.41%

B[16]: 1.22 (Dato obtenido de las industrias hoteleras del mercado de USA)

Riesgo País: 3089 ptos al mes de Noviembre del 2008 (Dato obtenido del BCE)

CAPM= 0.0371+(1.22*0,0341)+0.3089

CAPM (Td)= 38.76%

Por lo tanto es ésta tasa del 38,76% la tasa estimada de rentabilidad exigida para el presente proyecto.

---

[15] www.yahoo.com

[16] Ver Anexo 4.8: Cálculo del Beta

4.3.3.2 VAN, Valor Actual Neto

El VAN mide la rentabilidad deseada después de haber recuperado la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación y se le resta la inversión inicial total que se indica en el año cero.

Si éste es mayor a cero, mostrará el monto que se ganará en el proyecto después de haber recuperado la inversión. Si es igual a cero, muestra exactamente la tasa que se quería obtener después de recuperar el capital invertido. Finalmente, si es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperar la inversión.

El VAN obtenido es de $ 268.277,99 como saldo positivo por lo tanto el proyecto es rentable. Cabe recalcar que éste índice no se lo puede comparar con otro, sin embargo, se hizo una comparación en cuanto al costo de oportunidad que se perdería si se decidiera vender todo el terreno a precios del mercado el día de hoy. Se obtuvo así lo siguiente:

Tabla 4.18

Costo de Oportunidad

Área del Terreno	29.260 m2
Precio de Mcdo.	25 $/m2
Valor Presente	**$ 731.500,00**
VAN	**$ 268.277,99**

Elaborado por: Las Autoras

Consecuentemente, se puede apreciar lo que se deja de ganar el día de hoy ($731.500) al decidir invertir en este proyecto a 10 años ($268.277,99).

4.3.3.3 TIR, Tasa Interna de Retorno

Mide la rentabilidad como porcentaje. La máxima tasa exigible será aquella que haga que el VAN sea cero, y ésta tasa está representada por la TIR.

Se obtuvo una TIR del 70,03% que resulta del flujo de caja, con esto queda demostrado que el proyecto es rentable ya que el porcentaje de ganancia es superior a la tasa exigida que se había estimado. (Ver Anexo 4.7)

TIR > TD

70,03% >38,76%

4.3.3.4 Periodo de Recuperación (PayBack)

Es uno de los métodos más utilizados para realizar la evaluación económica de un proyecto, sirve para calcular el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial. Para esto se tomó en cuenta la tasa estimada de rentabilidad exigida del 38,76%, y de acuerdo a los resultados el monto de la inversión se recupera en el quinto año operativo, es decir dentro del periodo estudiado.

Por lo tanto esto demuestra una vez más que esta sería una inversión bastante atractiva.

Tabla 4.19

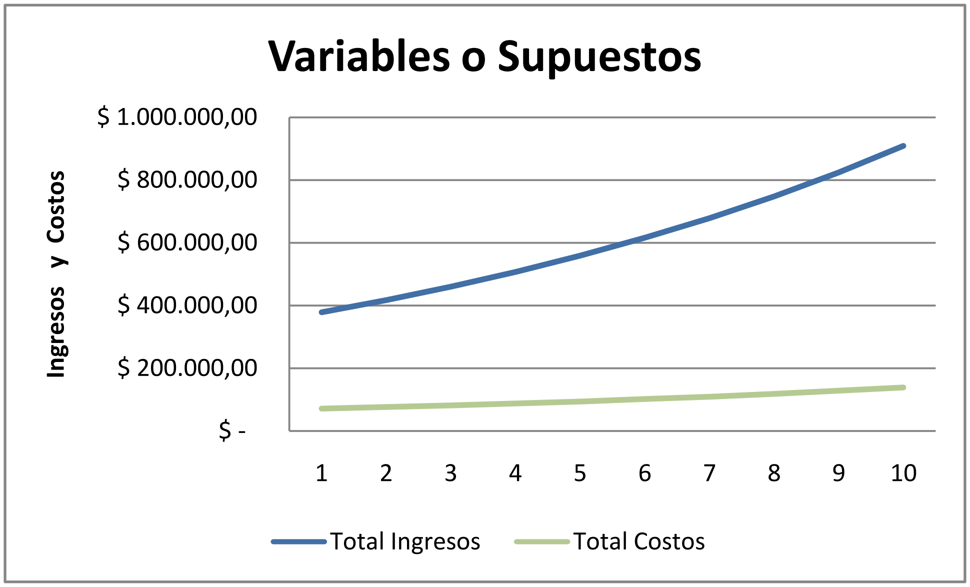
Periodo de Recuperación de Inversión

Año	Flujo de caja	Saldo Inversión	Rentabilidad Exigida	Recuperación de Inversión
0				
1	155.114,35	248.625,42	96.367,21	58.747,13
2	144.388,91	189.878,29	73.596,82	70.792,09
3	179.792,23	119.086,20	46.157,81	133.634,42
4	162.814,50	(14.548,22)	(5.638,89)	168.453,39
5	252.790,03	(183.001,61)	(70.931,43)	323.721,45
6	284.052,96	(506.723,07)	(196.405,86)	480.458,82
7	258.354,31	(987.181,89)	(382.631,70)	640.986,01
8	307.776,94	(1.628.167,90)	(631.077,88)	938.854,82
9	349.791,89	(2.567.022,72)	(994.978,01)	1.344.769,90
10	1.676.398,34	(3.911.792,62)	(1.516.210,82)	3.192.609,16

4.3.3.5 Análisis de Simulación Crystal Ball

En este proyecto se ha sensibilizado dos variables que son: los ingresos y los costos por servicio, los cuales influyen directamente al flujo de caja y trae como consecuencia la variación al valor neto actual (VAN) y a la tasa interna de retorno (TIR).

Estos dos factores llevan una distribución triangular:



Por otro lado se tomo como variable de criterio de decisión la tasa promedio del mercado, porque es importante conocer como nos afecta la demanda que tiene el Ecuador con los turistas.

La TIR y el VAN del proyecto pueden sufrir variaciones ya sean estas positivas o negativas, en este análisis se evaluaron los distintos cambios que podría tener la Hostería cuando se haya puesto en marcha, y así obtener los mas posibles escenarios que se pueden dar y que se muestran en la tabla siguiente:

Tabla 4.20

Variables para la Simulación

Ingreso por demanda	$ 378.675,00
Costos por demanda	$ 70.986,60
Participación de mercado	10,21%
VAN	$ 268.277,99

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.21

SIMULACIÓN DE CRYSTAL BALL

	VAR	VAN	TIR	TD	ACEPTA
Aumento de la demanda y de los costos	10.45%	298.476,67	70.71%	38.76%	SI
Aumento de Costo	10.14%	220.000,71	66.10%	38.76%	SI
Disminución de la demanda	9.77%	146.247,80	57.22%	38.76%	SI
Aumento de costos y disminución de la demanda	8.33%	152.625,42	58.12%	38.76%	SI
Disminución de costos	9.20%	313.869,48	71.32%	38.76%	SI
Aumento de demanda	8.79%	350.778,79	81.88%	38.76%	SI
Disminución de Costos y aumento de demanda	10.61%	338.780,03	80.18%	38.76%	SI

Elaborado por: Las Autoras

Los mismos que pueden beneficiar o perjudicar la rentabilidad de la hostería, siendo los cambios influyentes la situación que se presente en el país o algún factor externo que se presente en la economía del mismo: como el alza de los precios y sea de productos o servicios, inflación, impuestos.El análisis de sensibilidad[17] expresa que antes las diferentes variaciones esperadas en distintos parámetros, la rentabilidad de la hostería se mantiene y continúa siendo atractiva.

[17] Ver Anexo 4.9: Reporte de Crystal Ball

CAPITULO V

EVALUACIÓN SOCIAL DEL PROYECTO

5.1 Beneficio Social del proyecto para la sociedad

Con la implementación del proyecto turístico, surge la interrogante del impacto ambiental que tendría este en la zona, la cual va hacer visitada y promocionada por los turistas.

Para conocer los efectos que podrían perjudicar o beneficiar el entorno ambiental que rodea a la hostería, se llevo a cabo el análisis de las ventajas y desventajas que podría tener al ser implementada.

- **VENTAJAS**

1. La construcción de la Hostería en la parroquia San Francisco de las Núñez, dentro del mercado de alojamiento, traerá como beneficio principal para la sociedad, la compensación de la demanda insatisfecha que existe actualmente en dicho balneario por la carencia de lugares que ofrecen este servicio.

2. Otro punto importante, es que ésta generará fuentes de trabajo no sólo en lo que se refiere a la parte de la construcción de la Hostería, sino que motiva a los habitantes de este sector a laborar en ciertos puestos de trabajo dentro de la Hostería.

3. Se cubrirá la falta de atención en la infraestructura básica por parte de las autoridades pertinentes las cuales también generarán fuentes de trabajo a los habitantes de esta parroquia.

4. Finalmente, todo esto contribuirá a mejorar la calidad de vida de los habitantes ya que traerá bienestar económico a la parroquia.

- **DESVENTAJAS**

1. Podrían existir organismos tantos públicos como privados o hasta habitantes del sector que no estén a favor de la construcción de la Hostería, con los que implicarían aspectos controversiales que se tratarían de solucionar.

2. La competencia en las diferentes comunas aledañas que incrementarían sus costos de promoción y comunicación con tal de no perder sus clientes, lo que perjudicaría nuestro intereses en posesionar a la hostería en el consumidor.

3. La presencia de personas que atenten con la privacidad de los consumidores, provocarían que estos se sientan inseguros, perjudicando así la afluencia de turistas al balneario y a la hostería, como ha ocurrido en comunas aledañas.

- **Beneficios Sociales**

Existen beneficios sociales que se pueden medir como los beneficios económicos que trae el proyecto a los habitantes de la parroquia y de la provincia debido al funcionamiento del mismo.

Además se encuentran los ingresos adicionales que pueden tener los habitantes de la parroquia por la venta de artesanías, platos típicos y dulces típicos que se pueden ofrecer a los visitantes tanto nacionales como extranjeros.

En cuanto al impacto cualitativo el proyecto puede traer el afianzamiento de la cultura y la identidad de la zona, la cual será el atractivo que capture la atención de los turistas.

CONCLUSIONES

La demanda turística a nivel nacional va incrementándose, trayendo consigo oportunidades de ingresar a negocios que ofrecen servicios de hospedaje, alimentación o venta de artesanías propias a la región visitada.

La hostería tiene como propósito brindar el servicio de hospedaje y restaurante a viajeros nacionales e internacionales, creándoles bienestar durante su estadía, satisfaciendo sus exigencias a través de un servicio de calidad siempre a la vanguardia tecnológica y considerando a nuestro factor humano como a clave del éxito.

El crecimiento de llegada de turistas a nuestro país es del 953,196, teniendo que en la provincia del Guayas ingresaron 228,248 visitantes para el año 2007, de los cuales el 62% acudieron a los balnearios siendo estos los más visitado extranjeros ya que las playas son consideradas como los mejores atractivos turísticos del departamento.

El estudio del mercado se ha realizado en base a datos proporcionados por las encuestas realizadas y de la entidad del Estado, (Ministerio de Turismo).

La demanda insatisfecha por el mercado en la Parroquia de las Núñez es de 72,617 personas para el 2008, las cuales por no contar con una infraestructura que pueda hospedar se ven obligados a acudir a parroquias cercanas, por lo que al implementar la hostería se llegaría a cubrir 9,310 personas anuales las cuales corresponden al 12.82%.

El monto de la inversión del proyecto estimada es de $ 248.625,42 la que será implementada en el año 2008. El proyecto arroja saldos positivos desde su primer año de operatividad, tanto en sus utilidades, como en sus flujos de liquidez.

La evaluación económica y financiera del proyecto nos determina un aceptable nivel de factibilidad que se demuestra a través de los siguientes indicadores:

Valor actual neto económico	$ 268.277,99
Tasa interna de retorno económico	70,03%
Beneficio/Costo	9.21

Dado los resultados obtenidos en el estudio, se considera un proyecto de inversión de rentabilidad alta porque garantiza una recuperación de la inversión en 5 años. Mediante una adecuada administración eficiente y estrategias de promoción, la Hostería será un éxito en el mercado.

El impacto social de la Hostería será favorable al desarrollo socio-económico de los habitantes de la parroquia puesto, puesto que no existe un proyecto de esta magnitud en la zona. La Hostería marcara el inicio de futuras inversiones en la parroquia, como la preocupación de brindarles las infraestructuras básicas carentes.

Uno de los principales aporte es la creación de 10 empleos de mano de obra no calificada y 18 empleos de mano de obra calificada con lo que ayudaría a mejorar las condiciones de vida de los habitantes.

RECOMENDACIONES

Luego de la evaluación y conclusión del estudio se plantean las siguientes recomendaciones para el presente proyecto:

- Se recomienda la puesta en marcha de la hostería debido a la gran afluencia de turistas que este sector presenta año a año.

- El turismo vacacional en el Ecuador necesita hosterías pequeñas y medianas con colorido local.

- Con un excelente asesoramiento técnico y de implementaciones de estrategias de mercado se puede incrementar la demanda de alojamiento de la hostería permitiendo ampliar el servicio de esta.

- Realizar convenios con agencias de promoción y publicidad que ofrezcan el servicio tanto a nivel nacional como internacional.

- Los empresarios deben trabajar con honestidad y vocación de servicios, cumpliendo con las exigencias de la categoría correspondiente, esto a fin de cuidar el flujo de turistas, la imagen del Ecuador y por lo tanto su negocio.

- Se debe tomar importancia a la seguridad del turista, por lo que debe tener un personal de seguridad a su disposición.

- Se debe tener una visión estratégica, una cultura empresarial orientada a la calidad, y un equipo de trabajadores basado en la creatividad e innovación, con una capacidad de adaptación y reacción a los cambios constante y a los nuevos retos que exige una nueva era de conocimientos y globalización.

- El gobierno nacional debe coordinar y brindar su amplio apoyo organizativo a los gobiernos locales en lo que se refiere a la orientación y seguridad de los turistas.

- La actividad turística demanda hosterías de clase media con buena calidad que sirva tanto a turistas extranjeros como nacionales. También se necesita reforzar la educación y entrenamiento turístico para mejorar la calidad de los servicios.

BIBLIOGRAFÍA

1. Dirección y Administración Estratégicas: Conceptos, Casos y Lecturas, Thompson & Strickland, Editorial McGraw Hill, Edición especial en español.

2. Microeconomía intermedia, Hal R. Varian, Editorial Alfaomega Colombiana S.A., 5ta. Edición.

3. Comportamiento del Consumidor, Schiffman & Kanuk, Editorial Pearson Prentice Hall, 8va. Edición.

4. Los consumidores del siglo XXI, María Luisa Solé Moro, Editorial ESIC.

5. Introducción a la probabilidad y la Estadística, William Mendenhall, Grupo Editorial Iberoamérica.

6. Comportamiento del Consumidor Enfoque América Latina, Rolando Arellano Cueva, Editorial McGraw Hill.

7. Preparación y Evaluación de Proyecto, Nassir y Reinaldo SAPAG CHAIN, Editorial McGraw Hill.

8. www.inec.gov.ec

9. www.bce.gov.ec

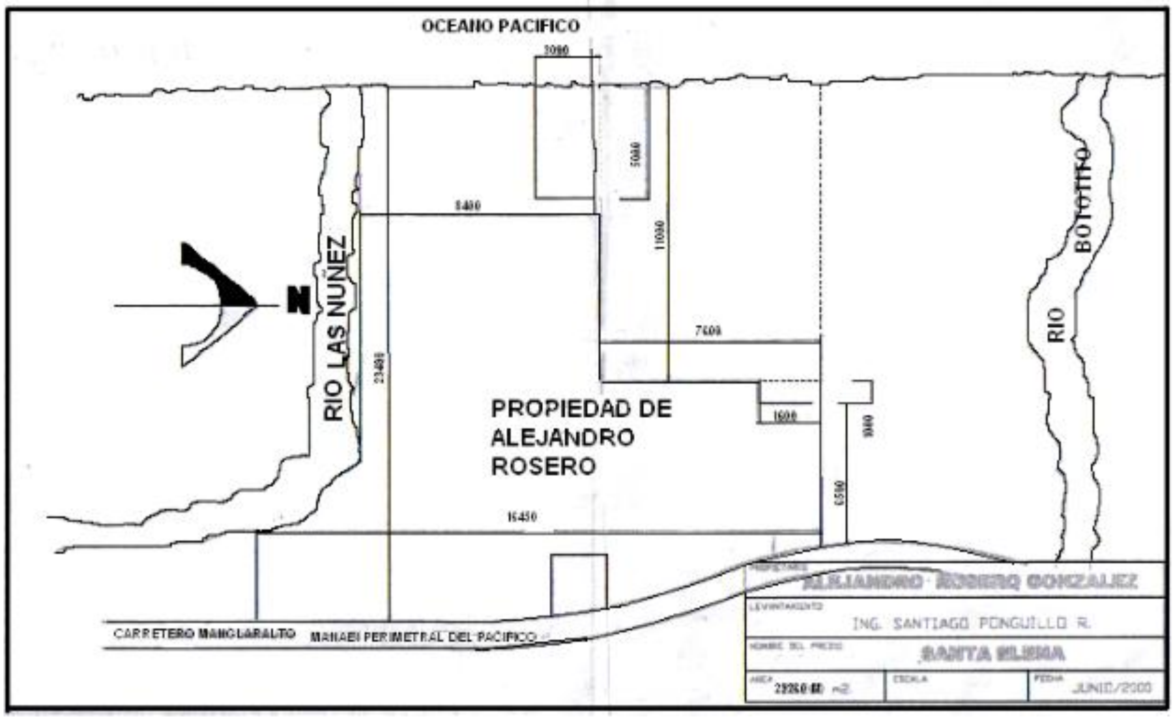
10. www.vivecuador.com

11. www.pmrc.gov.ec

ANEXOS

ANEXO 1.1

TERRENO DEL PROYECTO

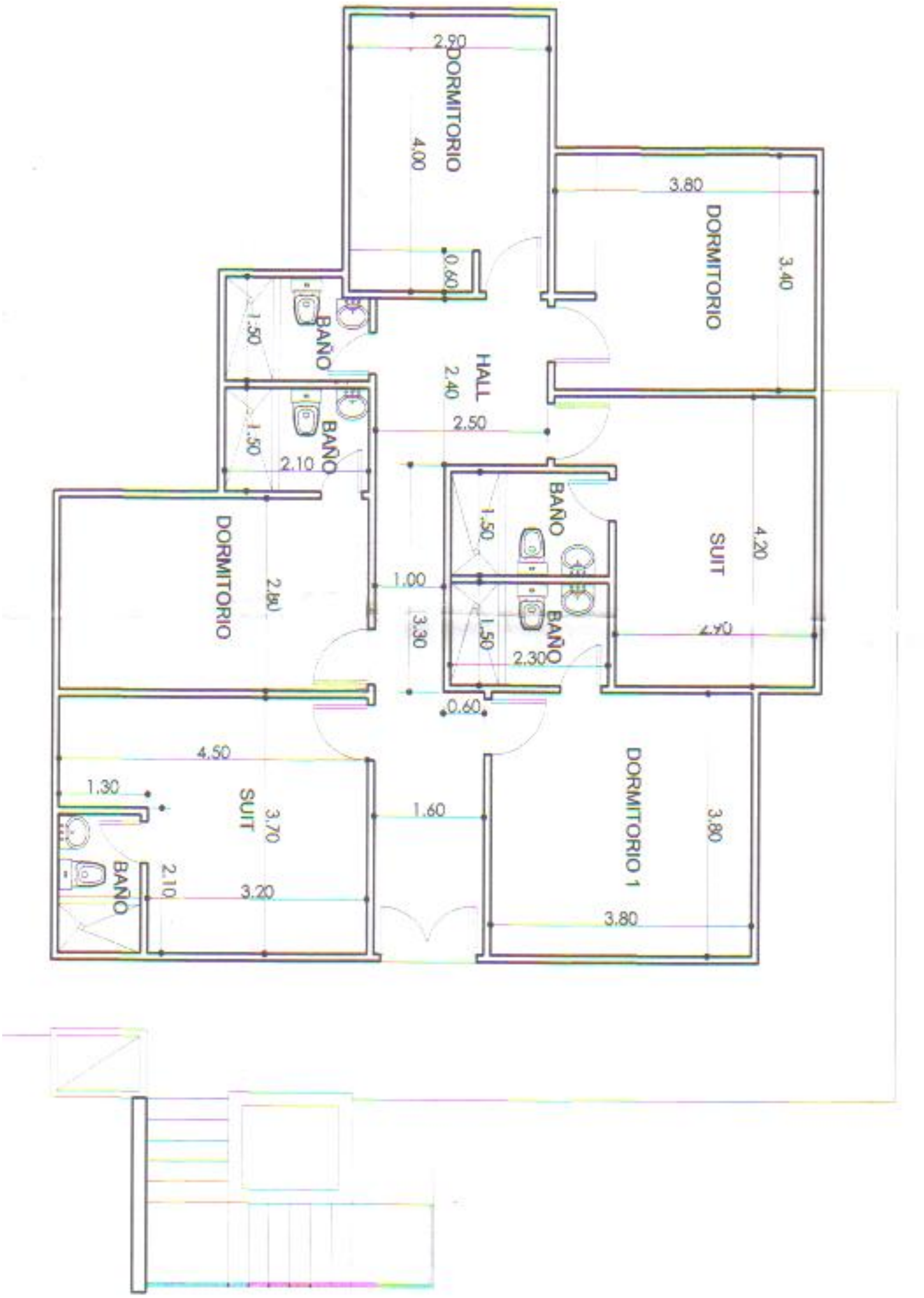


ANEXO 1.2

DISEÑO DE LAS CABAÑAS

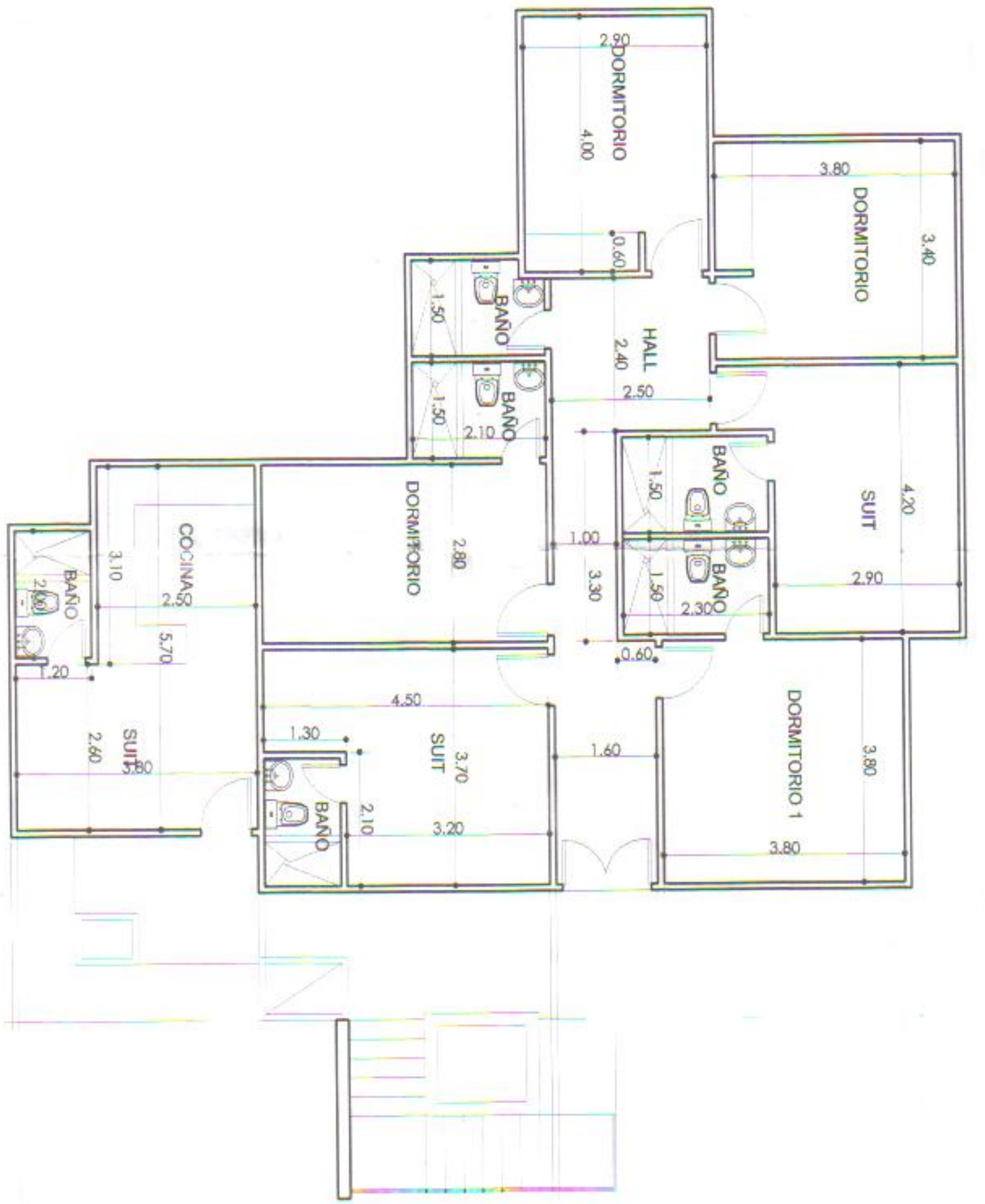
ANEXO 1.3

DISEÑO PRIMER NIVEL



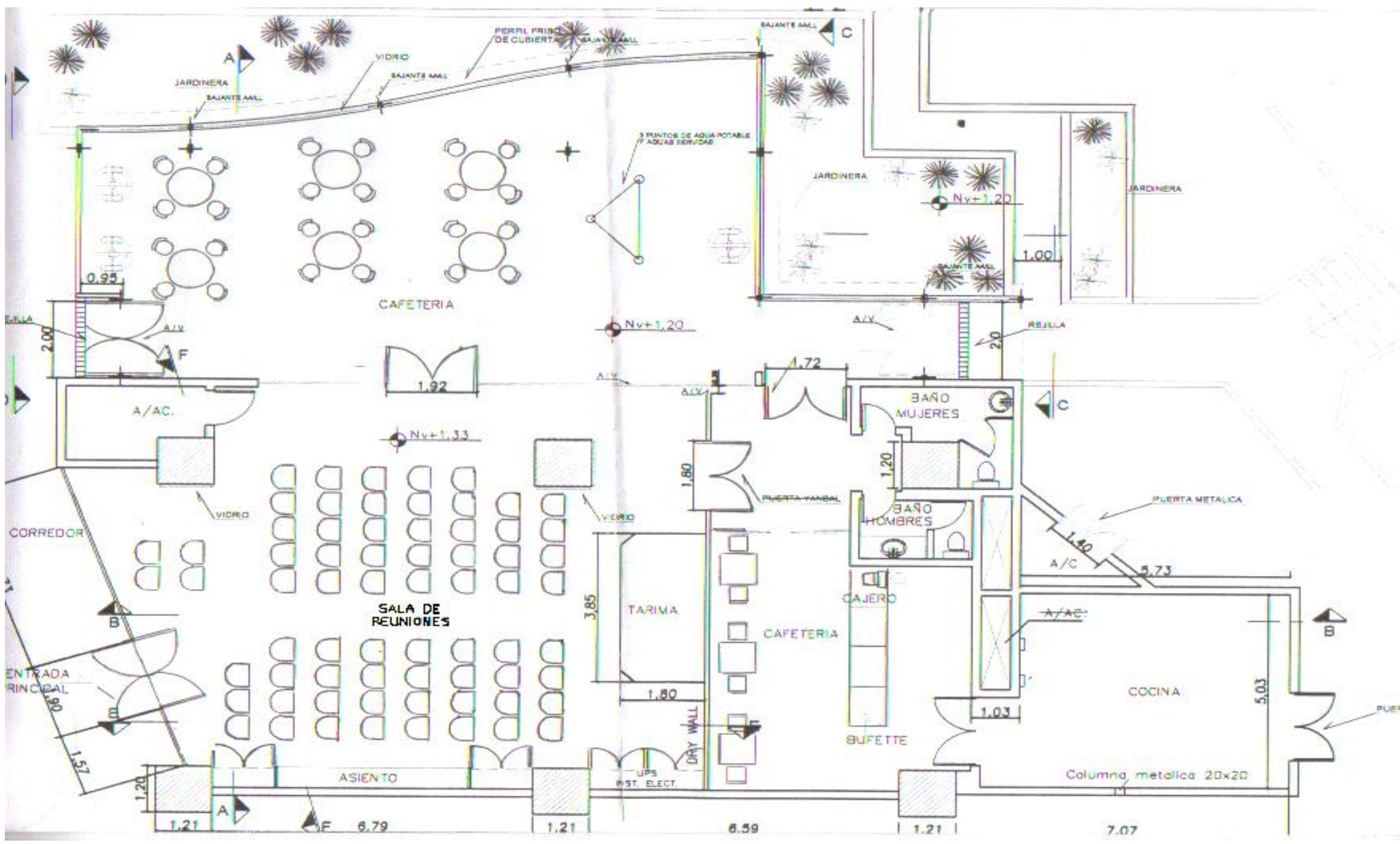
ANEXO 1.4

DISEÑO SEGUNDO NIVEL



ANEXO1.5

DISEÑO DE BAR-RESTAURANTE



CAFETERIA
SALA DE REUNIONES
TARIMA
CAFETERIA
BAÑO MUJERES
BAÑO HOMBRES
CAJERO
BUFETTE
COCINA
CORREDOR
ENTRADA PRINCIPAL
ASIENTO
A/AC.
JARDINERA
VIDRIO
PUERTA METALICA
REJILLA
DRY WALL
Columna metalica 20x20
Nv+1,20
Nv+1,33
6.79
6.59
7.07
1.21

ANEXO 3.1

PRESUPUESTO REFERENCIAL DE LAS DOS CABAÑAS

OBRA: CONSTRUCCION DE UNA HOSTERIA
UBICACIÓN: PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LAS NÚÑEZ
FECHA:
Área de Construcción: 547 m2

Nº	RUBRO	UNIDAD	CANT.	P. UNI.	TOTAL
01	**Trabajos Preliminares**				
01,01	Desbroce y Limpieza (Vegetación escasa)	m2	250,00	0,60	150,00
01,02	Caseta de Materiales y Guardianía	m2	12,00	30,72	368,64
01,03	Instalación provisional de puntos eléctricos	u	1,00	161,55	161,55
01,05	Trazado y replanteo	m2	200,00	1,05	210,00
01,06	Excavaciones en terreno	m3	-	-	-
	Total de trabajos preliminares				**890,19**
02	**Cimentación**				
02,01	Muro de piedra base 30*30	m3	6,00	126,66	759,96
02,02	Ripio	m3	14,00	9,56	133,84
02,03	Plintos	m3	30,00	168,89	5.066,70
02,04	Riostras	m3	72,00	146,48	10.546,56
	Total de Cimentación				**16.507,06**
03	**Obras Civiles y de Hormigon en aceras**				
03,01	Bordillos de hormigon simple 0,40mh 210 kg/cm2	ml	40,00	12,38	495,20
03,02	Bordillos de hormigon simple (Jardinera) 0,20mh 210 kg/cm2	ml	100,00	11,28	1.128,00
03,03	Contrapiso sin acabado de 210kg/cm2 0,085mt	m2	30,30	8,67	262,70
	Total de Obras Civiles				**1.885,90**
04	**Sobrepisos Recubrimientos**				
04,01	Cerámicas de pared acabado tipo 3	m2	60,00	10,69	641,40
04,02	Cerámicas de piso acabado tipo 3	m2	252,00	10,17	2.562,84
	Total de Sobrepisos				**3.204,24**
05	**Estructuras**				
05,01	Pilares de planta baja	m3	30,00	202,54	6.076,20
05,02	Pilares de planta alta	m3	30,00	476,83	14.304,90
05,03	Escalera de hormigon	m3	2,00	383,47	766,94
05,04	Cisterna 2*4*2,00 h	m3	2,00	373,48	746,96
05,05	Vigas de cubierta planta baja	m3	32,00	407,33	13.034,56
05,06	Vigas de cubierta planta alta	m3	36,00	410,57	14.780,52
	Total de Estructuras				**49.710,08**

06	**Mamposterias y Otros acabados**				
06,01	Paredes planta baja bloque victoria	m2	1.600,00	0,50	800,00
06,02	Paredes planta alta bloque piedra pomez	m2	2.133,00	0,50	1.066,50
06,03	Enlucido interior	m2	867,76	4,66	4.043,76
06,04	Enlucido exterior	m2	252,00	5,54	1.396,08
06,05	Cuadrada de boquetes de puertas	ml	52,00	2,86	148,72
06,06	Cuadrada de boquetes de ventanas	ml	30,00	2,86	85,80
06,07	Escalones	ml	26,00	6,07	157,82
	Total de Mamposterias				**7.698,68**
07	**Cubiertas**				
07,01	Eternit	m2	130,00	6,80	884,00
07,02	Tiras	ml	120,00	15,00	1.800,00
07,03	Cuerdas	ml	50,00	15,00	750,00
	Total de Cubiertas				**3.434,00**
08	**Instalación Eléctrica**				
08,01	Luz/interruptores	u	54,00	1,50	81,00
08,02	Tomacorrientes	u	90,00	1,00	90,00
08,03	Punto teléfono	u	8,00	26,40	211,20
08,04	Punto televisión	u	10,00	27,54	275,40
	Total de Instalaciones Eléctricas				**657,60**
09	**Instalación Sanitaria**				
09,01	Punto de agua servida	u	70,00	27,64	1.934,80
09,02	Punto de agua fria	u	40,00	22,52	900,80
09,03	Punto de agua caliente	u	4,00	29,16	116,64
09,04	Tuberías de AA.PP1/2 pulg.	ml	57,00	3,53	201,21
	Total de Instalaciones Sanitarias				**3.153,45**
10	**Sistema de aguas Lluvias**				
10,01	Caja sumidero	u	12,00	44,66	535,92
10,02	Sumidero tubo 4"	u	12,00	76,44	917,28
10,03	Caja registro	u	12,00	46,20	554,40
	Total de sistemas de aguas lluvias				**2.007,60**
11	**Carpinteria de Madera**				
11,01	Puerta principal de Guayacan	u	4,00	295,33	1.181,32
11,02	Puerta económica para dormitorios	u	48,00	114,03	5.473,44
	Total de Carpinteria Madera				**6.654,76**
12	**Carpintería de Metal**				
12,01	Pasamano de metal	u	2,00	48,21	96,42
	Total de Carpinteria Metal				**96,42**
13	**Carpinteria de Aluminio y vidrio**				

13,01	Ventana de aluminio y vidrio	u	30,00	57,36	1.720,80
	Total de Carpinteria Aluminio				**1.720,80**
14	**Varios y Personal de Obra**				
14,01	Instalación de bomba de agua 3/4hp	u	4,00	148,49	593,96
14,02	Instalación de tanque de presión	u	4,00	118,32	473,28
14,03	Instalación de rejillas de piso	u	22,00	15,10	332,20
14,04	Inodoro FV	u	22,00	60,82	1.338,04
14,05	Lavamanos FV	u	22,00	41,55	914,10
14,06	Llaves y duchas	u	66,00	15,70	1.036,20
14,08	Puertas corredizas de ingreso principal	u	4,00	109,43	437,72
	Total Varios y Personal de Obra				**5.125,50**
15	**Pintura**				
15,01	Empaste Interior y Exterior	m2	1.000,00	1,74	1.740,00
15,02	Pintura Interior y Exterior	m2	1.119,60	4,68	5.239,73
	Total Pintura				**6.979,73**
				TOTAL	**109.726,01**

Costo de cada vivienda

54.863,01

ANEXO 3.1
PRESUPUESTO REFERENCIAL DE RESTAURANTE

OBRA: CONSTRUCCION DE UNA HOSTERIA
UBICACIÓN: PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LAS NÚÑEZ
FECHA:
Área de Construcción: 421 m2

Nº	RUBRO	UNID.	CANT.	P. UNI.	TOTAL
01	**Trabajos Preliminares**				
01,01	Desbroce y Limpieza (Vegetación escasa)	m2	540,00	0,60	324,00
01,02	Instalación provisional de puntos eléctricos	u	1,00	161,55	161,55
01,03	Trazado y replanteo	m2	540,00	1,05	567,00
01,05	Excavaciones en terreno	m3	-	-	-
	Total de trabajos preliminares				**1.052,55**
02	**Cimentación**				
02,01	Muro Hormigon Ciclopio piedra base 25*40	ml	107,00	11,46	1.226,22
02,02	Plintos	m3	0,768	168,89	129,71
02,03	Riostras 20*20*138	m3	55,20	146,48	8.085,70
	Total de Cimentación				**9.441,62**
03	**Obras Civiles y de Hormigon en aceras**				
03,01	Bordillos de hormigon simple (Jardinera) 0,20mh 210 kg/cm2	ml	50,00	11,28	564,00
03,02	Contrapiso sin acabado de 210kg/cm2 0,085mt	m2	140,00	8,67	1.213,80
03,03	Total de Obras Civiles				**1.777,80**
04	**Sobrepisos Recubrimientos**				
04,01	Cerámicas de baños	m2	210,30	10,69	2.248,11
04,02	Ceràmica pared (cocina)	m2	72,00	10,69	769,68
04,03	Cerámicas de piso acabado tipo 3	m2	301,00	10,17	3.061,17
	Total de Sobrepisos				**6.078,96**
05	**Estructuras**				
05,01	Pilares 0,2*0,2*3,5 (17 pilares)	m3	17,00	202,54	3.443,18
05,02	Cisterna 3*4*3,00 h	m3	1,00	373,48	373,48
05,03	Vigas de cubierta 0,15*0,15*158	m3	3,55	407,33	1.446,02
	Total de Estructuras				**5.262,68**
06	**Mamposterias y Otros acabados**				
06,01	Paredes bloque victoria	m2	3.600,00	0,50	1.800,00
06,02	Enlucido interior (3,5 h *7)	m2	296,00	4,66	1.379,36
06,03	Enlucido exterior (3,5 h*7)	m2	296,00	5,54	1.639,84
06,04	Cuadrada de boquetes de puertas	ml	52,80	2,86	151,01

06,05	Total de Mamposterias				**4.970,21**
07	**Cubiertas**				
07,01	Eternit	m2	300,00	6,80	2.040,00
07,02	Tiras	ml	92,00	15,00	1.380,00
07,03	Cuerdas	ml	50,00	15,00	750,00
07,04	Tumbado	m2	301,00	11,00	3.311,00
	Total de Cubiertas				**4.170,00**
08	**Instalación Eléctrica**				
08,01	Punto de alimbrado	u	32,00	1,50	48,00
08,02	Tomacorrientes	u	12,00	1,00	12,00
08,03	Punto teléfono	u	3,00	26,40	79,20
08,04	Punto televisión	u	2,00	27,54	55,08
	Total de Instalaciones Eléctricas				**194,28**
09	**Instalación Sanitaria**				
09,01	Punto de agua servida	u	4,00	27,64	110,56
09,02	Punto de agua fria	u	5,00	22,52	112,60
09,03	Tuberías de AA.PP1/2 pulg.	ml	100,00	3,53	353,00
	Total de Instalaciones Sanitarias				**576,16**
10	**Sistema de aguas Lluvias**				
10,01	Caja sumidero	u	8,00	44,66	357,28
10,02	Sumidero tubo 4"	u	8,00	76,44	611,52
10,03	Caja registro	u	6,00	46,20	277,20
	Total de sistemas de aguas lluvias				**1.246,00**
11	**Carpinteria de Madera**				
11,01	Puerta de Laurel	u	4,00	85,00	340,00
11,02	Puerta de Ingreso Cocina (Guayacán) doble hoja	u	2,00	500,00	1.000,00
	Total de Carpinteria Madera				**1.340,00**
12	**Carpinteria de Aluminio y vidrio**				
12,01	Mampara Paredes de vidrio (40*2,60)*93,66	m2	104,00	93,66	9.740,64
12,02	Puerta de ingreso doble hoja	u	6,00	800,00	4.800,00
	Total de Carpinteria Aluminio				**14.540,64**
13	**Varios y Personal de Obra**				
13,01	Instalación de bomba de agua 3/4hp	u	2,00	148,49	296,98
13,02	Instalación de tanque de presión	u	2,00	118,32	236,64
13,03	Instalación de rejillas de piso	u	2,00	15,10	30,20
13,04	Inodoro FV	u	2,00	60,82	121,64
13,05	Lavamanos FV	u	2,00	41,55	83,10
13,06	Llaves y duchas	u	2,00	15,70	31,40
	Total Varios y Personal de Obra				**799,96**
14	**Pintura**				
14,01	Empaste Interior y Exterior	m2	296,00	1,74	515,04
14,02	Pintura Interior y Exterior	m2	296,00	4,68	1.385,28
	Total Pintura				**1.900,32**
				TOTAL	**53.351,18**

ANEXO 3.2

COSTOS MENSUALES DE VÍVERES

Costo Mensual de Raciones por Quintal

Raciones	Costos por Quintal $	Costo Total $
Papa	25,00	100,00
Cebolla	16,00	64,00
Zanahoria	12,00	48,00
Tomate (caja)	5,00	20,00
Arroz	30,00	120,00
Azúcar	20,00	80,00
Costo Mensual Total		**432,00**

Elaborado por: Las Autoras

Costo Mensual de Legumbres por unidades

Raciones	Unidades	Costo Unitario $	Costo Total $
Lechuga	10	0,20	2,00
Pimiento	100	0,10	10,00
Limón	80	0,03	2,40
Pepino	20	0,10	2,00
Aguacate	60	0,30	18,00
Col	2	0,25	0,50
Ají	20	0,10	2,00
Verde (Racimo)	3	3,00	9,00
Yerbita (atado)	4	0,50	2,00
Rábano (atado)	4	0,50	2,00
Apio (atado)	4	0,25	1,00
Perejil (atado)	4	0,50	2,00
Arveja (libra)	10	0,80	8,00
Fréjol (libra)	10	1,00	10,00
Haba (libra)	5	0,50	2,50
Lenteja (libra)	5	0,80	4,00
Ajo (libra)	10	0,50	5,00
Costo Mensual Total			**82,40**

Elaborado por: Las Autoras

Costo Mensual de Frutas por unidades

Frutas	Unidades	Costo Unitario $	Costo Total $
Guineo	30	0,05	1,50
Naranjilla	30	0,10	3,00
Tomate de Árbol	30	0,12	3,60
Manzana	30	0,10	3,00
Babaco	5	1,00	5,00
Naranja	100	0,04	4,00
Piña	8	1,00	8,00
Frutilla (por libra)	20	1,00	20,00
Uva (por libra)	20	1,00	20,00
Melón (depende tamaño)	5	3,00	15,00
Papaya (depende tamaño)	5	3,00	15,00
Costo Mensual Total			**98,10**

Elaborado por: Las Autoras

Costo Mensual de Carnes y Mariscos por libra

Raciones	Cantidad por libra	Costos por libra $	Costo Total $
Pollo	80	1,00	80,00
Carne	20	1,50	30,00
Pescado	80	4,00	320,00
Camarón	40	4,50	180,00
Ostra (docena)	36	2,00	72,00
Calamar grande	40	0,86	34,40
Cangrejo (atado)		6,00	0,00
Pulpo		2,00	0,00
Langosta	20	12,00	240,00
Concha (docena)	36	4,00	144,00
Costo Mensual Total			**1.100,40**

Elaborado por: Las Autoras

Costo Mensual de Especies

Especies	Costo $	Costo Total $
Comino molido	1,69	3,38
Pimienta de olor	1,61	3,22
Orégano	0,62	1,24
Achote	0,46	1,38
Canela	1,27	2,54
Curry	0,53	1,06
Azafrán	0,47	0,94
Laurel	0,36	0,72
Labora	1,24	1,24
Ajinomoto	3,40	3,40
Mayonesa 1000 gr	4,16	8,32
Mostaza 1000 gr	2,72	5,44
Magie 10 cubitos	3,58	7,16
Sal	0,50	2,00
Esencia de vainilla	1,53	3,06
Mantequilla	2,60	7,80
Costo Mensual Total		**52,90**

Elaborado por: Las Autoras

Costo Mensual de Enlatados

Enlatados	Costo $	Costo Total $
Aceitunas	2,58	2,58
Mermeladas	1,40	2,80
Atun grande	4,32	17,28
Salsa de tomate	2,11	8,44
Salsa china	1,20	4,80
Chimichurri	1,50	6,00
Salsa inglesa	2,50	10,00
Costo Mensual Total		**51,90**

Elaborado por: Las Autoras

Costo Mensual de Pastas y Harinas

Pastas y Harinas	Costo $	Costo Total $
Fideos sumesa 2 kilos	2,94	5,88
Fideo lasaña	1,21	3,63
Spaguetti 400gr	0,71	1,42
Harina 2 kilos	3,97	11,91
Supan	1,00	4,00
Quaker 1 kilo	1,52	4,56
Costo Mensual Total		**31,40**

Elaborado por: Las Autoras

Costo Mensual de Lácteos

Lácteos	Costo $	Costo Total $
Queso parmesano	5,64	5,64
Leche (por litro)	1,00	20,00
Yogurt (por litro)	2,00	6,00
Huevos (cubeta)	3,00	12,00
Costo Mensual Total		**43,64**

Elaborado por: Las Autoras

Costo Mensual de Bebidas

Bebidas	Unidad	Costo unitario $	Costo Total $
Tequila cuervo	3	12,00	36,00
Whisky Dimple	5	35,00	175,00
Cerveza Heineken 24 unid por pacas	20	22,83	456,60
Cerveza Extra corona 24 unid	20	22,83	456,60
Coca cola 24 unid	20	21,59	431,80
Cristal Ice Six apple	20	5,40	108,00
Ron Cubano Matusalen	5	8,80	44,00
Pomas de agua	300	1,25	375,00
Vodka Tailov 1litro	10	4,00	40,00
Agua tonica	10	1,00	10,00
Costo Mensual Total			**2.133,00**

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 3.3

PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES

Equipo	Características	Cant	P Uni	Total
Dormitorios de plaza y media (literas)	Cama, mesa de noche	60	80,00	4800,00
Dormitorios dos plazas	Cama, mesa de noche	3	40,00	120,00
Colchones de plaza y media		120	30,00	3600,00
Colchones de doble plaza		3	35,00	105,00
Almohadas	Poliéster	66	5,00	330,00
Sábanas		130	25,00	3250,00
Juego de comedor	Incluye una mesa y 4 sillas plastico	13	558,48	7260,24
Refrigeradora Panorámica		1	450	450
Congelador Horizontal	Dimensiones cms. : 200 x 70 x 10	1	750	750
Cocina industrial a gas	4 hornillas, con plancha y horno	1	1500	1500
Lavadero con escurridera	De 50x50x90 cms.	1	139	139
Licuadora		1	30	30
Utensilios del comedor	Platos,cubiertos, vasos, tasas, etc.			1000
Utensilios de cocina	Ollas, sartenes, cucharones, etc.			1500
Equipo de sonido	180w x 2 , programable con CD	1	600	600
tacho para ph		33	5,99	197,67
tacho basura		3	8,99	26,97
Otros	+ 5% de imprevistos			1282,94
Total				**26941,82**

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 3.4

Guayaquil, 29 de septiembre del 2008

Srta.

Melina Pacheco

Ciudad.

De mis consideraciones:

Reciba Usted cordial saludo y al mismo tiempo nos permitimos poner a su conocimiento la siguiente cotización:

PRODUCTO:	*Logo de empresa*
CANTIDAD:	*1*

TOTAL: $ 550,00

PRODUCTO:	*Volantes*
MEDIDAS :	*15 x 21cm*
CANTIDAD:	*Un diseño*

TOTAL: $ 165,00

PRODUCTO:	*Afiche*
MEDIDAS :	*50 x 62cm*
CANTIDAD:	*Un diseño*

TOTAL: $ 340,00

PRODUCTO:	*Trípticos*
MEDIDAS :	*29 x 15cm*
CANTIDAD:	*Un diseño*

TOTAL: $ 320,00

PRODUCTO:	*Dípticos*
MEDIDAS :	*20 x 15cm*
CANTIDAD:	*Un diseño*

TOTAL: $ 280,00

Saludos cordiales,

Gabriela Veloz R.
Jefe Dpto. de Medios
Agencia Cartiza

ANEXO 4.1

EQUIPOS DE OFICINA

Equipo	Características	Cant	P Uni	Total
Escritorios	Modelo simple	2	87,56	175,12
Computadora		2	500,00	1000
Impresoras		1	100,00	100
Máquinas de calcular		2	30,00	60
Archivadores		2	269,00	538
Sillones		3	105,00	315
Registrador de llaves		1	50	50
Caja fuerte		1	130	130
Recibidor		1	500	500
Televisión 21"		1	250	250
Televisor 29"		1	670,175	670,175
Sillas		6	75	450
Otros	+ 5% de imprevistos			211,91
Total				**4450,21**

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 4.2

Cronograma de Inversiones

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión											
I. Activos Fijos											
Infraestructura	179.195,15		20.064,80	21.343,14	54.863,01						
Terreno 1.785,71 m2 (28$/m2)	50.000,00										
Equipo de Oficina	5.742,27			1.000,00		3.000,00	1.000,00		3.000,00	1.000,00	
Muebles y Enseres	26.941,82				9.644,75						
Total de Inversión de Activos Fijos											
II. Gastos de Constitución											
Planos de la Hostería	6.000,00										
Documentos de la Constitución	1.000,00										
Total de Inversión por Gastos de Const.											
III. Gastos de Adm.y Publicidad											
Publicidad y Promoción	6.159,00										
Sueldos Administrativos	3.190,00										
Total de Inversión por Gastos Adm y Pub.											
IV. Gastos Varios											
Utiles de Oficina	37,65										
Utiles de Aseo	79,81										
Compra de vehículo			15.000,00					15.000,00			
Total de Inversión de Gastos Varios											
III. Capital de Trabajo											
Total de Inversión de Capital de Trabajo	31.652,27										
INVERSION TOTAL	**$ 309.997,97**	**$ -**	**$ 35.064,80**	**$ 22.343,14**	**$ 64.507,76**	**$ 3.000,00**	**$ 1.000,00**	**$ 15.000,00**	**$ 3.000,00**	**$ 1.000,00**	**$ -**

Elaborado por: Las Autoras

PRESUPUESTO REFERENCIAL DE PISCINA

OBRA: CONSTRUCCION DE UNA HOSTERIA

UBICACIÓN: PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LAS NÚÑEZ

FECHA:

Área de Construcción: 216 m2

Area de Piscina: 160m2

Area de Caminería: 56m2

Nº	RUBRO	UNIDAD	CANT.	P. UNI.	TOTAL
01	**Trabajos Preliminares**				
01,01	Desbroce y Limpieza (Vegetación escasa)	m2	216,00	0,60	129,60
01,02	Desalojo de materiales	m3		60,00	60,00
01,03	Trazado y replanteo	m2	216,00	1,05	226,80
01,04	Excavaciones a máquina sin clasificar	m3	480,00	7,94	3.811,20
	Total de trabajos preliminares				**4.227,60**
02	**Cimentación**				
02,01	Replantillo de Hormigon Armado	m2	216,00	11,46	2.475,36
02,02	Muros de hormigon de 210kg/cm2 (56*0,20*3)	m3	33,60	200,24	6.728,06
	Total de Cimentación				**9.203,42**
03	**Obras Civiles y de Hormigon en aceras**				
03,01	Area de caminerìa	m2	56,00	17,34	971,04
03,02	Equipamiento de canchas	gl		600,00	600,00
	Total de Cimentación				**1.571,04**
04	**Sobrepisos Recubrimientos**				
04,01	Cerámicas de pared	m2	168,00	10,69	1.795,92
04,02	Cerámica de piso	m2	160,00	10,17	1.627,20
04,03	Cerámica de caminería	m2	56,00	10,17	569,52
	Total de Sobrepisos				**3.992,64**
05	**Instalación Eléctrica**				
05,01	Punto de tomacorrientes de 110w	u	4,00	28,00	112,00
05,02	Punto de tomacorrientes 220w	u	4,00	38,00	152,00
	Total de Instalaciones Eléctricas				**264,00**
06	**Instalación Sanitaria**				

06,01	Punto de agua potable	u	3,00	40,00	120,00
	Total de Instalaciones Sanitarias				**120,00**
07	**Varios y Personal de Obra**				
07,01	Instalación de bomba de agua 3/4hp	u	2,00	148,49	296,98
07,02	Instalación de tanque de presión	u	1,00	118,32	118,32
07,03	Instalación de rejillas de piso	u	8,00	15,10	120,80
	Total Varios y Personal de Obra				**536,10**
08	**Pintura**				
08,01	Pintura de areas	gl		150,00	150,00
	Total Pintura				**150,00**
				TOTAL	**20.064,80**

PRESUPUESTO REFERENCIAL DE AREA DEPORTIVA

OBRA: CONSTRUCCION DE UNA HOSTERIA

UBICACIÓN: PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LAS NÚÑEZ

FECHA:

Área de Construcción: 1000 m2

Nº	RUBRO	U.	CANT.	P. UNI.	TOTAL
01	**Trabajos Preliminares**				
01,01	Desbroce y Limpieza (Vegetación escasa)	m2	1.000,00	0,60	600,00
01,02	Instalación provisional de puntos eléctricos	u	12,00	161,55	1.938,60
01,03	Trazado y replanteo	m2	1.000,00	1,05	1.050,00
01,04	Excavaciones en terreno	m3	-	-	-
	Total de trabajos preliminares				**3.588,60**
02	**Cimentación**				
02,01	Replantillo de Hormigon Simple de 10cm	m2	1.000,00	11,46	11.460,00
	Total de Cimentación				**11.460,00**
03	**Obras Civiles y de Hormigon en aceras**				
03,01	Relleno compactacion con rodillo	m2	1.000,00	5,26	5.260,00
03,02	Equipamiento de canchas	gl		600,00	600,00
	Total de Cimentación				**5.860,00**
04	**Estructuras**				
04,01	Pilarestes 10*20	ml	6,00	21,97	131,82
	Total de Estructuras				**131,82**
05	**Instalación Eléctrica**				
05,01	Punto de alumbrado	u	6,00	28,12	168,72
05,02	Tomacorrientes	u	4,00	1,00	4,00
	Total de Instalaciones Eléctricas				**172,72**
06	**Instalación Sanitaria**				
06,01	Punto de agua potable	u	2,00	40,00	80,00
	Total de Instalaciones Sanitarias				**80,00**
07	**Pintura**				
07,01	Pintura de areas	gl		50,00	50,00
	Total Pintura				**50,00**
				TOTAL	**21.343,14**

ANEXO 4.3

Depreciación	Valor	Tasa deprec anual	vida útil
Infraestructura Año 0	163.077,19	5,00%	20
Infraestructura Año 2	20.064,80	5,00%	20
Infraestructura Año 3	21.343,14	5,00%	20
Infraestructura Año 4	54.863,01	5,00%	20
Muebles y enseres Año 0	26.941,18	10,00%	10
Muebles y enseres Año 4	9.644,75	10,00%	10
Equipos de oficina	1.304,54	10,00%	10
Equipos de computación Año 0	1.000,00	33,33%	3
Equipos de computacion Año 3	1.000,00	33,33%	3
Equipos de computación Año 6	1.000,00	33,33%	3
Equipos de computación Año 9	1.000,00	33,33%	3
Equipos de Audio Año 5	3.000,00	33,33%	3
Equipos de Audio Año 8	3.000,00	33,33%	3
Vehículo año 1	15.000,00	20,00%	5
Vehículo año 7	15.000,00	20,00%	5

Elaborado por: Las Autoras

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Depreciación	**Valor**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**Total de Dep a los 10 años**	**Valor en Libros**
Infraestructura Año 0	163.077,19	8.153,86	8.153,86	8.153,86	8.153,86	8.153,86	8.153,86	8.153,86	8.153,86	8.153,86	8.153,86	81.538,60	81.538,60
Infraestructura Año 2	20.064,80	-	-	1.003,24	1.003,24	1.003,24	1.003,24	1.003,24	1.003,24	1.003,24	1.003,24	8.025,92	12.038,88
Infraestructura Año 3	21.343,14	-	-	-	1.067,16	1.067,16	1.067,16	1.067,16	1.067,16	1.067,16	1.067,16	7.470,10	13.873,04
Infraestructura Año 4	54.863,01	-	-	-	-	2.743,15	2.743,15	2.743,15	2.743,15	2.743,15	2.743,15	16.458,90	38.404,11
Muebles y enseres Año 0	26.941,18	2.694,12	2.694,12	2.694,12	2.694,12	2.694,12	2.694,12	2.694,12	2.694,12	2.694,12	2.694,12	26.941,18	-
Muebles y enseres Año 4	9.644,75	-	-	-		964,48	964,48	964,48	964,48	964,48	964,48	5.786,85	3.857,90
Equipos de oficina	1.304,54	130,45	130,45	130,45	130,45	130,45	130,45	130,45	130,45	130,45	130,45	1.304,54	-
Equipos de computacion Año 0	1.000,00	333,33	333,33	333,33	-	-	-	-	-	-	-	1.000,00	-
Equipos de computacion Año 3	1.000,00	-	-	-	333,33	333,33	333,33	-	-	-	-	1.000,00	-
Equipos de computacion Año 6	1.000,00	-	-	-	-	-	-	333,33	333,33	333,33	-	1.000,00	-
Equipos de computacion Año 9	1.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	333,33	333,33	666,67
Equipos de Audio Año 5	3.000,00	-	-	-	-		1.000,00	1.000,00	1.000,00	-	-	3.000,00	-
Equipos de Audio Año 8	3.000,00	-	-	-	-	-	-	-		1.000,00	1.000,00	2.000,00	1.000,00
Vehiculo año 1	15.000,00	-	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	-	-	-	-	15.000,00	-
Vehiculo año 7	15.000,00								3.000,00	3.000,00	3.000,00	9.000,00	6.000,00
Depreciación Anual		**11.311,76**	**14.311,76**	**15.315,00**	**16.382,16**	**20.089,79**	**21.089,79**	**18.089,79**	**21.089,79**	**21.089,79**	**21.089,79**	**179.859,42**	
Depreciación Acumulada		**11.311,76**	**25.623,53**	**40.938,53**	**57.320,70**	**77.410,48**	**98.500,27**	**116.590,06**	**137.679,85**	**158.769,63**	**179.859,42**		**157.379,19**

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 4.4

Amortización de Activos Intangibles

Descripción	Valor	1	2	3	4	5
Planos de la Hostería	6.000,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Documentos de Constitución	1.000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Total Amort de Act. Intangibles		**1.400,00**	**1.400,00**	**1.400,00**	**1.400,00**	**1.400,00**

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 4.5

Entrada de Extranjeros a la Provincia del Guayas

ENTRADAS

JEFATURAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Hasta Abril 2008
GUAYAS	121.500	129.590	145.004	144.411	170.848	186.365	197.712	228.248	73.599

6,66%	11,89%	-0,41%	18,31%	9,08%	6,09%	15,44%

9,58%	Tasa Promedio de todos los años
10,21%	Crecimiento Promedio de 3 ultimos años

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 4.6

Estado de Resultados											
Año	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
INGRESOS											
Alojamiento		38.860,00	42.827,61	47.200,30	52.019,46	57.330,64	63.184,10	69.635,20	76.744,95	84.580,61	93.216,29
Comidas		223.440,00	246.253,22	271.395,68	299.105,18	329.643,82	363.300,45	400.393,42	441.273,59	486.327,63	535.981,68
Bebidas		116.375,00	128.256,89	141.351,92	155.783,95	171.689,49	189.218,98	208.538,24	229.830,00	253.295,64	279.157,12
Total Ingresos		**$ 378.675,00**	**$ 417.337,72**	**$ 459.947,90**	**$ 506.908,58**	**$ 558.663,94**	**$ 615.703,53**	**$ 678.566,86**	**$ 747.848,54**	**$ 824.203,88**	**$ 908.355,09**
COSTOS											
Costos Directos											
Alimentos Y Bebidas		48.308,88	53.241,22	58.677,14	64.668,08	71.270,69	78.547,43	86.567,12	95.405,63	105.146,54	115.882,00
Costos Indirectos											
Costos de alojamiento		8157,72	8157,72	8157,72	8157,72	8157,72	8157,72	8157,72	8157,72	8157,72	8157,72
Mano de Obra		11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00
Mantenimiento		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Total Costos		**$ 70.986,60**	**$ 75.918,94**	**$ 81.354,86**	**$ 87.345,80**	**$ 93.948,41**	**$ 101.225,15**	**$ 109.244,84**	**$ 118.083,35**	**$ 127.824,26**	**$ 138.559,72**
Utilidad Bruta		**$ 307.688,40**	**$ 341.418,78**	**$ 378.593,03**	**$ 419.562,78**	**$ 464.715,53**	**$ 514.478,38**	**$ 569.322,02**	**$ 629.765,20**	**$ 696.379,62**	**$ 769.795,37**
GASTOS ADM. Y VENTAS											
Sueldos y salarios		38.280,00	38.280,00	38.280,00	38.280,00	38.280,00	38.280,00	110.400,00	110.400,00	110.400,00	110.400,00
Servicios Básicos		7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Servicios de Internet		-	980,00	980,00	980,00	980,00	980,00	980,00	980,00	980,00	980,00
Alquiler (vehículo)		6.000,00	-	-	-	-	-	-	-		
Publicidad		6.159,00	6.343,77	6.534,08	6.730,11	6.932,01	7.139,97	7.211,37	7.283,48	7.356,32	7.429,88
Total de Gastos Adm. Y Vtas.		**$ 57.639,00**	**$ 52.803,77**	**$ 52.994,08**	**$ 53.190,11**	**$ 53.392,01**	**$ 53.599,97**	**$ 125.791,37**	**$ 125.863,48**	**$ 125.936,32**	**$ 126.009,88**
GASTOS NO DESEMBOLSABLES											
Depreciación de Activos fijos		11.311,76	14.311,76	15.315,00	16.382,16	20.089,79	21.089,79	18.089,79	21.089,79	21.089,79	21.089,79
Amortización de Activos Intang		1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00					
Valor en Libros											-
Toltal de Gastos no desembols		**12.711,76**	**15.711,76**	**16.715,00**	**17.782,16**	**21.489,79**	**21.089,79**	**18.089,79**	**21.089,79**	**21.089,79**	**21.089,79**
(+)Otros Ingresos				150,00			150,00			150,00	
Utilidad antes de Impuestos		**$ 237.337,64**	**$ 272.903,25**	**$ 309.033,95**	**$ 348.590,51**	**$ 389.833,74**	**$ 439.938,63**	**$ 425.440,87**	**$ 482.811,93**	**$ 549.503,51**	**$ 622.695,70**
Trabajadores (15%)		35.600,65	40.935,49	46.355,09	52.288,58	58.475,06	65.990,79	63.816,13	72.421,79	82.425,53	93.404,36
Impuestos (25%)		59.334,41	68.225,81	77.258,49	87.147,63	97.458,43	109.984,66	106.360,22	120.702,98	137.375,88	155.673,93
Utilidad Neta		**$ 142.402,58**	**$ 163.741,95**	**$ 185.420,37**	**$ 209.154,31**	**$ 233.900,24**	**$ 263.963,18**	**$ 255.264,52**	**$ 289.687,16**	**$ 329.702,11**	**$ 373.617,42**
Margen sobre Ingresos		37,61%	39,23%	40,31%	41,26%	41,87%	42,87%	37,62%	38,74%	40,00%	41,13%
Porcentaje que la Hosteria gana sobre sus Ingresos											

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 4.7

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ajustes para el Flujo de Caja											
GASTOS NO DESEMBOLSABLES											
+ Depreciación de Activos fijos		11.311,76	14.311,76	15.315,00	16.382,16	20.089,79	21.089,79	18.089,79	21.089,79	21.089,79	21.089,79
+ Amortización de Activos Intang		1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	-	-	-	-	-
Valor en Libros											157.379,19
Egresos no afectos a impuestos											
- Inversión Activos Fijos	234.173,22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-Inversión de capital de trabajo	14.452,20										
- Inversión de Ampliación			35.064,80	22.343,14	64.507,76	3.000,00	1.000,00	15.000,00	3.000,00	1.000,00	-
Beneficios no afectos a impuestos											
+ Valor de Desecho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.124.311,94
Flujo de Caja Neto	**(248.625,42)**	**155.114,35**	**144.388,91**	**179.792,23**	**162.428,71**	**252.390,03**	**284.052,96**	**258.354,31**	**307.776,94**	**349.791,89**	**1.676.398,34**

VAN	$ 268.277,99							
TIR	70,03%	CAPM=	Rf + (Rm - Rf)*B + Riesgo País			FC año 10	456.873,10
		CAPM=	38,76%			Valor de Desecho	1.124.311,95
		TD =	0,3876				
B =	1,22						
Rf USA =	3,71%	TIR > TD					
Riesgo del Mercado =	7,12%	70,03% > 38,76%	El proyecto es rentable ya que la tasa exigida				
Riesgo País Ecuador =	3.089,00		al inversionista TD resulto menor que la TIR				
Prima de riesgo =	3,41%		mostrando asi que el proyecto es mas que				
CAPM = ?			rentable debido al porcentaje de ganancia mayor			$ 2.446.853,82	
			que este proyecto muestra (TIR)			248.625,42	
					Beneficio/Costo	**9,84**	

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 4,8
CALCULO DEL BETA

Description	Beta	Market Cap	Debt to Equity	Tc	Pesos
Services		1917,1B	1,04		
Resorts & Casinos		14.6B	2,64		
Full House Resorts Inc. (FLL)	1,17	20,70	0,20	30,30%	2,06%
Great Wolf Resorts Inc. (WOLF)	2,63	32,50	1,59	84,70%	3,23%
ILX Resorts Incorporated (ILX)	0,68	2,81	1,07	13,20%	0,28%
Vail Resorts Inc (MTN)	1,13	825,58	0,76	10,50%	82,05%
Wynn Resorts Ltd (WYNN)	2,00	4,47	3,51	66,00%	0,44%
Monarch Casino & Resort Inc (MCRI)	1,42	120,11	0,41	68,90%	11,94%
		1006,17			
Promedio ponderado	1,2165		0,75	78,12%	

$$\beta_p^{c/d} = \beta_p^{s/d}\left[1+(1-T_c)\frac{D}{P}\right]$$

Beta s/d	1,22

Market Cap	Capitalización de mercado
Debt to Equity	Deuda con Equidad
Tc	Tasa Corporativa

ANEXO 4,9

Crystal Ball Report - Assumptions

Simulation started on 11/19/2008 at 16:30:52
Simulation stopped on 11/19/2008 at 16:43:12

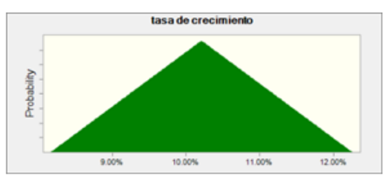
Run preferences:	
Number of trials run	1.000
Extreme speed	
Monte Carlo	
Random seed	
Precision control on	
Confidence level	95,00%
Run statistics:	
Total running time (sec)	740,05
Trials/second (average)	1
Random numbers per sec	4
Crystal Ball data:	
Assumptions	3
Correlations	0
Correlated groups	0
Decision variables	0
Forecasts	0

Assumptions

Worksheet: [Flujo caja.xls]Hoja1

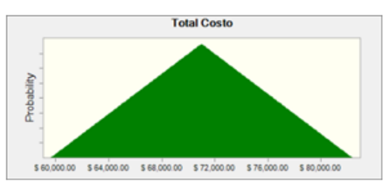
Assumption: tasa de crecimiento

Triangular distribution with parameters:	
Minimum	8,17%
Likeliest	10,21%
Maximum	12,25%



Assumption: Total Costo

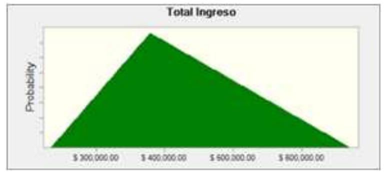
Triangular distribution with parameters:	
Minimum	59.628,74
Likeliest	70.986,60
Maximum	82.344,46



Assumption: Total Ingreso

Triangular distribution with parameters:

Minimum	234.173,22
Likeliest	378.675,00
Maximum	670.113,66



End of Assumptions