



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INGENIERO  
COMERCIAL

**“PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
HOSTERÍA PARA ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN DE  
COTACACHI – IMBABURA”**

**AUTORES:**

*Christian Ramón Brito Carpio*

*Santiago David Michelena Rosero*

**DIRECTOR:**

Ing. Roberto Hidalgo

Diciembre 2014

Quito – Ecuador

## **CERTIFICACIÓN**

Nosotros, Christian Brito y Santiago Michelena declaramos bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo los derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.

---

Christian Brito

---

Santiago Michelena

Yo, Roberto Hidalgo certifico que conozco a los autores del presente trabajo siendo los responsables exclusivos tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.

---

Firma del Director

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Dados los estudios realizados, se ha determinado la viabilidad de mercado y financiera del proyecto. La hostería a crearse está ubicada en el cantón Cotacachi de la provincia de Imbabura, el servicio a ofrecer es el de alojamiento, alimentación, juegos recreativos, áreas naturales de relajamiento, bar karaoke, entre otros servicios como recorridos en furgón, etc., la hostería como servicio diferenciado es el de atender a la población adulta mayor, mismo que la competencia no presta en forma específica a esta población.

El mercado potencial representa toda la población mayor de 60 años que resida en el cantón Cotacachi y también los visitantes tanto nacionales como extranjeros que tengan la misma edad. Con la puesta en marcha del proyecto se pretende dar una atención personalizada a las personas adultas mayores que permita su relajación completa, que sea recreacional y muy satisfactorio para las personas.

La Hostería Nuevo Sol está ubicada estratégicamente para cumplir con todos sus objetivos empresariales esto es: lugar relajante, clima templado, cerca de lugares turísticos, cercanía de mercado y factibilidad tanto técnica como económica y financiera. Con la finalidad de ayudar con el cumplimiento de sus objetivos, se implantará un buen plan de marketing para incentivar el consumo de los paquetes turísticos y demás servicio ofertados por la hostería.

Con la finalidad de prestar un servicio de calidad a la población adulta mayor, se contará con las instalaciones adecuadas en la Hostería Nuevo Sol y se realizará mantenimientos permanentes para conservar la estética tanto de la hostería como de sus áreas verdes.

**PALABRAS CLAVE:** SERVICIO, TURISMO, ADULTOS MAYORES, FACTIBILIDAD, COTACACHI, INVERSIÓN, HOTELERÍA.

## **ABSTRACT**

Given the studies, we have determined the market and financial feasibility of the project. The inn to be created is located in the Cotacachi canton in the province of Imbabura, service offering is the accommodation, food, arcade games, natural areas for relaxation, karaoke bar, among other amenities as route van, etc., The inn as differentiated service is to serve the older adult population, it does not provide the competition specifically for this population.

The potential market is the entire population of 60 who resides in Cotacachi Canton and both domestic and foreign visitors who are the same age. With the commissioning of the project is to provide personalized care for older adults to allow complete relaxation, which is very satisfactory for recreational and people.

Nuevo Sol Hostry is strategically located to meet all your business goals it is relaxing, mild climate, close to tourist sites, market proximity and technical and economic feasibility and financial. In order to help fulfill its objectives, a good marketing plan will be implemented to promote the consumption of tourist packages and other services offered by the lodge.

In order to provide quality service to the elderly population, there will be appropriate at Nuevo Sol Hostry facilities and ongoing maintenance will be done to preserve the aesthetics of both the inn and its green areas.

**KEYWORDS:** SERVICES, TOURISM, SENIORS, FEASIBILITY, COTACACHI, INVESTMENT, HOSPITALITY.

Esta investigación está dedicadaa mi madre Mary quien a lo largo de mi vida ha velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento de mi capacidad, por sus grandes consejos, apoyo y amor. Por guiar mi camino como ser humano y estudiante.

A mis maestros que en el transcurso de esta carrera aportaron con sus amplios conocimientos y experiencias a mi formación académica que hoy se encuentra a punto de ser culminada como un futuro profesional.

Christian Brito

Dedico esta tesis a DIOS y a mis padres, ya que han sido los pilares fundamentales en toda las etapas de mi vida, también dedico este proyecto a todos los profesores que durante toda mi etapa estudiantil han dejado en mi todo su trabajo y conocimiento para ser de mí una persona de provecho, y aquellas personas de buenos sentimientos que siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda, apoyo y aliento, ahora me toca regresar con mucho agrado y orgullo un poquito de todo lo inmenso que me han otorgado. Con todo mi cariño está tesis se las dedico.

Santiago Michelena

Agradezco a Dios, porque me ha dado la vida, a mi familia, a mis padres por siempre impulsarme en mis sueños, a mi hermana por haberme apoyado siempre. A mis tíos, primos y amigos.

Christian Brito

Deseo agradecer a Dios, ya que sin su amor incondicional nunca hubiese podido estar culminando esta etapa tan importante en mi vida, agradezco a mis padres: Marcelo y Teresita que siempre han cuidado, confiado y creído en mí. A mi hermana Daniela y a mis hermanos: Andrés y José Martin, que me han brindado cariño y ejemplo de superación. Gracias a mi director de tesis Roberto Hidalgo por sus conocimientos y tiempo empleado en el proyecto.

Santiago Michelena

## ÍNDICE GENERAL

| CONTENIDO                                                            | PÁGINA                        |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| CERTIFICACIÓN .....                                                  | ii                            |
| RESUMEN EJECUTIVO .....                                              | iii                           |
| ABSTRACT .....                                                       | iv                            |
| DEDICATORIA .....                                                    | v                             |
| AGRADECIMIENTO .....                                                 | ¡Error! Marcador no definido. |
| ÍNDICE GENERAL.....                                                  | vii                           |
| ÍNDICE DE TABLAS.....                                                | xiii                          |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS.....                                              | xv                            |
| ÍNDICE DE ANEXOS .....                                               | xvi                           |
| INTRODUCCIÓN.....                                                    | xvii                          |
| <br>                                                                 |                               |
| 1. CAPÍTULO I.....                                                   | 1                             |
| PLAN DE INVESTIGACIÓN .....                                          | 1                             |
| 1.1. Selección y definición del tema de investigación .....          | 1                             |
| 1.2. Planteamiento, formulación y sistematización del problema ..... | 1                             |
| 1.2.1. Planteamiento del problema.....                               | 1                             |
| 1.2.1.1. Provincia de Imbabura .....                                 | 1                             |
| 1.2.2. Formulación del problema .....                                | 3                             |
| 1.2.3. Sistematización del problema .....                            | 3                             |
| 1.3. Objetivo de la Investigación.....                               | 3                             |
| 1.3.1. Objetivo General .....                                        | 3                             |
| 1.3.2. Objetivos Específicos.....                                    | 3                             |
| 1.4. Justificación de La Investigación .....                         | 4                             |
| 1.4.1. Teórica.....                                                  | 4                             |

|           |                                                            |           |
|-----------|------------------------------------------------------------|-----------|
| 1.4.2.    | Metodológica.....                                          | 4         |
| 1.4.3.    | Práctica.....                                              | 5         |
| 1.5.      | Marco de Referencia.....                                   | 6         |
| 1.5.1.    | Marco Teórico.....                                         | 6         |
| 1.5.2.    | Marco conceptual.....                                      | 9         |
| 1.5.3.    | Diferenciación del Servicio.....                           | 10        |
| 1.5.4.    | Ciclo del Servicio.....                                    | 10        |
| 1.6.      | Hipótesis.....                                             | 10        |
| 1.7.      | Metodología de la Investigación.....                       | 10        |
| 1.7.1.    | Métodos de la Investigación.....                           | 10        |
| 1.7.2.    | Tipo de Estudio.....                                       | 11        |
| 1.7.3.    | Fuentes de Investigación.....                              | 11        |
| <b>2.</b> | <b>CAPÍTULO II.....</b>                                    | <b>12</b> |
|           | <b>ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA PARROQUIA DE COTACACHI –</b> |           |
|           | <b>IMBABURA.....</b>                                       | <b>12</b> |
| 2.1.      | Situación actual en Imbabura y Cotacachi.....              | 12        |
| 2.1.1.    | División política.....                                     | 12        |
| 2.1.2.    | Toponimia.....                                             | 13        |
| 2.1.3.    | Idioma.....                                                | 13        |
| 2.1.4.    | Historia.....                                              | 14        |
| 2.1.5.    | Arquitectura.....                                          | 14        |
| 2.1.6.    | Clima.....                                                 | 14        |
| 2.1.7.    | Vegetación.....                                            | 15        |
| 2.1.8.    | Atractivos Turísticos.....                                 | 15        |
| 2.1.9.    | Situación de Cotacachi.....                                | 16        |
| 2.2.      | Análisis FODA.....                                         | 17        |
| 2.2.1.    | Análisis Externo.....                                      | 17        |



|           |                                                                              |           |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.3.      | ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS .....                                   | 31        |
| 2.4.      | HOJA DE TRABAJO.....                                                         | 32        |
| <b>3.</b> | <b>CAPÍTULO III.....</b>                                                     | <b>33</b> |
|           | <b>ESTUDIO DE MERCADO .....</b>                                              | <b>33</b> |
| 3.1.      | Generalidades.....                                                           | 33        |
| 3.2.      | Objetivos.....                                                               | 33        |
| 3.2.1.    | Objetivo General .....                                                       | 33        |
| 3.2.2.    | Objetivos Específicos .....                                                  | 33        |
| 3.3.      | DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.....                                                | 34        |
| 3.4.      | Segmentación del Mercado .....                                               | 34        |
| 3.5.      | Investigación del Mercado .....                                              | 35        |
| 3.5.1.    | Metodología .....                                                            | 35        |
| 3.5.2.    | Investigación de campo y tamaño de la muestra .....                          | 35        |
| 3.6.      | TABULACIÓN DE ENCUESTAS .....                                                | 38        |
| 3.6.1.    | ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS A ADULTOS MAYORES<br>NACIONALES y EXTRANJEROS..... | 38        |
| 3.7.      | ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....                                                  | 58        |
| 3.7.1.    | DEMANDA PROYECTADA .....                                                     | 59        |
| 3.8.      | ANÁLISIS DE LA OFERTA.....                                                   | 60        |
| 3.8.1.    | OFERTA PROYECTADA .....                                                      | 60        |
| 3.9.      | DEMANDA INSATISFECHA .....                                                   | 61        |
| 3.10.     | PLAN DE MARKETING .....                                                      | 61        |
| <b>4.</b> | <b>CAPÍTULO IV .....</b>                                                     | <b>64</b> |
|           | <b>ESTUDIO TÉCNICO .....</b>                                                 | <b>64</b> |
| 4.1.      | Generalidades.....                                                           | 64        |
| 4.2.      | Objetivos.....                                                               | 64        |

|           |                                                                |           |
|-----------|----------------------------------------------------------------|-----------|
| 4.2.1.    | Objetivo General .....                                         | 64        |
| 4.2.2.    | Objetivos Específicos .....                                    | 64        |
| 4.3.      | Ubicación del proyecto .....                                   | 65        |
| 4.4.      | Tamaño de La Hostería .....                                    | 66        |
| 4.5.      | Edificios e Infraestructura 1.575 m2 .....                     | 66        |
| 4.6.      | Requerimiento de Recursos .....                                | 68        |
| 4.6.1.    | Terreno .....                                                  | 68        |
| 4.6.2.    | Requerimiento de Tecnología, Maquinaria y Equipos .....        | 68        |
| 4.6.3.    | Requerimiento de Muebles y Enseres.....                        | 69        |
| 4.6.4.    | Requerimiento de Equipos de Oficina .....                      | 70        |
| 4.6.5.    | Requerimiento de Equipo de Computación .....                   | 71        |
| 4.6.6.    | Requerimiento de Vehículo .....                                | 71        |
| 4.6.7.    | Requerimientos del personal .....                              | 72        |
| 4.7.      | Impacto Ambiental .....                                        | 72        |
| 4.7.1.    | Tipos de construcción .....                                    | 72        |
| 4.7.2.    | Desechos sólidos .....                                         | 73        |
| 4.7.3.    | Acciones de prevención .....                                   | 73        |
| 4.7.4.    | Medidas para reducir el desperdicio del papel .....            | 73        |
| 4.7.5.    | Medidas para reducir el desperdicio de Comidas y Bebidas ..... | 74        |
| <b>5.</b> | <b>CAPÍTULO V.....</b>                                         | <b>75</b> |
|           | <b>ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....</b>                            | <b>75</b> |
| 5.1.      | Generalidades .....                                            | 75        |
| 5.2.      | Objetivos.....                                                 | 75        |
| 5.2.1.    | Objetivo General .....                                         | 75        |
| 5.2.2.    | Objetivos Específicos .....                                    | 75        |
| 5.3.      | Constitución Legal de la Empresa .....                         | 76        |

|           |                                                             |           |
|-----------|-------------------------------------------------------------|-----------|
| 5.3.1.    | Nombre del Servicio y Logotipo .....                        | 76        |
| 5.3.2.    | Requisitos para obtener el R.U.C: .....                     | 77        |
| 5.4.      | Administración del Talento Humano .....                     | 79        |
| 5.5.      | Estructura Organizacional .....                             | 79        |
| 5.5.1.    | Organigrama Estructural de la Hostería Nuevo Sol .....      | 80        |
| 5.6.      | Manual de funciones.....                                    | 81        |
| 5.7.      | Direccionamiento Estratégico .....                          | 87        |
| 5.7.1.    | Misión, Visión, Objetivos de la empresa.....                | 87        |
| 5.7.2.    | OBJETIVOS DE LA EMPRESA .....                               | 87        |
| <b>6.</b> | <b>CAPÍTULO VI.....</b>                                     | <b>88</b> |
|           | <b>ESTUDIO DE COSTOS .....</b>                              | <b>88</b> |
| 6.1.      | Generalidades .....                                         | 88        |
| 6.2.      | Objetivos.....                                              | 88        |
| 6.2.1.    | Objetivo General .....                                      | 88        |
| 6.2.2.    | Objetivos Específicos.....                                  | 88        |
| 6.3.      | Inversiones .....                                           | 89        |
| 6.3.1.    | Inversión en Activos Fijos Tangibles .....                  | 89        |
| 6.3.2.    | Inversión en Activos Fijos Intangibles (legalización) ..... | 90        |
| 6.3.3.    | Inversión en Capital de Trabajo.....                        | 91        |
| 6.4.      | Resumen de inversiones .....                                | 93        |
| 6.5.      | Fuentes de financiamiento .....                             | 93        |
| 6.5.1.    | Amortización de la deuda .....                              | 94        |
| 6.6.      | Costos de Producción y Operacionales .....                  | 94        |
| 6.6.1.    | Costos de prestación del Servicio .....                     | 95        |
| 6.6.2.    | Gastos Administrativos y Ventas.....                        | 98        |
| 6.6.3.    | Costos y Gastos Proyectados .....                           | 103       |

|           |                                                            |            |
|-----------|------------------------------------------------------------|------------|
| 6.7.      | Presupuesto de ingresos.....                               | 105        |
| 6.8.      | Análisis de equilibrio.....                                | 107        |
| 6.8.1.    | Cálculo del Punto de Equilibrio .....                      | 109        |
| <b>7.</b> | <b>CAPÍTULO VII .....</b>                                  | <b>111</b> |
|           | <b>EVALUACION ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL NEGOCIO .....</b> | <b>111</b> |
| 7.1.      | Generalidades .....                                        | 111        |
| 7.2.      | Objetivos.....                                             | 111        |
| 7.2.1.    | Objetivo General .....                                     | 111        |
| 7.2.2.    | Objetivos Específicos.....                                 | 111        |
| 7.3.      | Balance General Proyectado .....                           | 112        |
| 7.4.      | Estado Financiero de Pérdidas y Ganancias.....             | 112        |
| 7.5.      | Estado Financiero Flujo de Caja .....                      | 113        |
| 7.6.      | Evaluación Financiera a través de indicadores .....        | 114        |
| 7.6.1.    | Valor Actual Neto .....                                    | 114        |
| 7.6.2.    | Tasa Interna de Retorno .....                              | 117        |
| 7.6.3.    | Relación Beneficio – Costo .....                           | 118        |
| 7.6.4.    | Período de Recuperación de la Inversión .....              | 119        |
| 7.6.5.    | Análisis de Sensibilidad .....                             | 120        |
| <b>8.</b> | <b>CAPÍTULO VIII.....</b>                                  | <b>123</b> |
|           | <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>                 | <b>123</b> |
| 8.1.      | Conclusiones.....                                          | 123        |
| 8.2.      | Recomendaciones .....                                      | 125        |
|           | <b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>                                   | <b>127</b> |
|           | <b>ANEXOS .....</b>                                        | <b>128</b> |

## ÍNDICE DE TABLAS

### CAPÍTULO II

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| Tabla N° 2. 1. Producto Interno Bruto ..... | 18 |
| Tabla N° 2. 2. Inflación .....              | 20 |
| Tabla N° 2. 3. Turismo .....                | 22 |
| Tabla N° 2. 4. Demografía de Imbabura.....  | 25 |
| Tabla N° 2. 5. Matriz OA .....              | 31 |
| Tabla N° 2. 6. Hoja de Trabajo .....        | 32 |

### CAPÍTULO III

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla N° 3. 1. Investigación de Campo y Tamaño de la Muestra..... | 36 |
| Tabla N° 3. 2. Muestra poblacional.....                           | 37 |
| Tabla N° 3. 3. Demanda Nacional: N° visitas al año.....           | 58 |
| Tabla N° 3. 4. Demanda Extranjera: N° visitas al año.....         | 59 |
| Tabla N° 3. 5. Demanda Proyectada.....                            | 60 |
| Tabla N° 3. 6. Demanda Insatisfecha.....                          | 61 |
| Tabla N° 3. 7. Plan de Marketing.....                             | 61 |

### CAPÍTULO IV

|                                                            |    |
|------------------------------------------------------------|----|
| Tabla N° 4. 1. Terreno.....                                | 68 |
| Tabla N° 4. 2. Tecnología, Maquinaria y Equipos.....       | 68 |
| Tabla N° 4. 3. Requerimiento de Muebles y Enseres.....     | 70 |
| Tabla N° 4. 4. Requerimiento de Equipo de Oficina.....     | 71 |
| Tabla N° 4. 5. Requerimiento de Equipo de Computación..... | 71 |
| Tabla N° 4. 6. Requerimiento de Vehículo.....              | 72 |
| Tabla N° 4. 7. Requerimiento de Personal.....              | 72 |

### CAPÍTULO V

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| Tabla N° 6. 1. Inversión Activos Tangibles.....   | 89 |
| Tabla N° 6. 2. Inversión Activos Intangibles..... | 91 |
| Tabla N° 6. 3. Costos y Gastos Anuales.....       | 92 |

|                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla N° 6. 4. Resumen de Inversiones.....                                        | 93  |
| Tabla N° 6. 5. Financiamiento de Inversión.....                                   | 94  |
| Tabla N° 6. 6. Amortización Deuda.....                                            | 94  |
| Tabla N° 6. 7. Costos de Prestación del Servicio.....                             | 95  |
| Tabla N° 6. 8. Costo de Alimentación.....                                         | 96  |
| Tabla N° 6. 9. Gastos de Mantenimiento de Edificio y Áreas Verdes.....            | 96  |
| Tabla N° 6. 10. Gastos de Suministros y Materiales de Cocina y Aseo.....          | 97  |
| Tabla N° 6. 11. Gastos de Sueldos y Salarios.....                                 | 97  |
| Tabla N° 6. 12. Gasto de Depreciación.....                                        | 98  |
| Tabla N° 6. 13. Gastos Administrativos y Ventas.....                              | 98  |
| Tabla N° 6. 14. Gastos de Suministros de Oficina.....                             | 99  |
| Tabla N° 6. 15. Gastos de Servicios Básicos.....                                  | 99  |
| Tabla N° 6. 16. Gastos de Sueldos Administrativos.....                            | 100 |
| Tabla N° 6. 17. Gastos de Depreciación en el Área de Administración y Ventas..... | 100 |
| Tabla N° 6. 18. Gasto de Amortización de Intangibles.....                         | 101 |
| Tabla N° 6. 19. Gastos de Mantenimiento de Bienes de Administración y Ventas..... | 101 |
| Tabla N° 6. 20. Gastos de Seguros.....                                            | 102 |
| Tabla N° 6. 21. Gastos de Publicidad.....                                         | 102 |
| Tabla N° 6. 22. Resumen de Costos y Gastos Anuales.....                           | 103 |
| Tabla N° 6. 23. Costos y Gastos Proyectos.....                                    | 104 |
| Tabla N° 6. 24. Presupuesto de Ingresos.....                                      | 107 |
| Tabla N° 6. 25. Clasificación de los Costos y Gastos.....                         | 108 |

## **CAPÍTULO VII**

|                                                                    |     |
|--------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla N° 7. 1. Balance General .....                               | 112 |
| Tabla N° 7. 2. Estado de Resultados.....                           | 113 |
| Tabla N° 7. 3. Flujo de Efectivo del Inversionista.....            | 114 |
| Tabla N° 7. 4. Valor Actual Neto sin Financiamiento.....           | 116 |
| Tabla N° 7. 5. Valor Actual Neto con Financiamiento.....           | 116 |
| Tabla N° 7. 6. Relación Beneficio Costo.....                       | 119 |
| Tabla N° 7. 7. Período de Recuperación de la Inversión.....        | 120 |
| Tabla N° 7. 8. Incremento en Costos de Servicio .....              | 121 |
| Tabla N° 7. 9. Incremento en Gastos Administrativos y Ventas ..... | 121 |

|                                               |     |
|-----------------------------------------------|-----|
| Tabla N° 7. 10. Disminución de Ingresos ..... | 122 |
|-----------------------------------------------|-----|

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

### **CAPÍTULO II**

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico N° 2. 1. Mapa Geográfico de la Provincia de Imbabura..... | 13 |
| Gráfico N° 2. 2. Producto Interno Bruto.....                      | 19 |
| Gráfico N° 2. 3. Inflación .....                                  | 21 |
| Gráfico N° 2. 4. Turismo .....                                    | 22 |
| Gráfico N° 2. 5. Demografía en Imbabura.....                      | 26 |

### **CAPÍTULO III**

|                                                                                                |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico No 3. 1. Con quién sale de vacaciones (Adulto mayor nacional) .....                    | 38 |
| Gráfico No 3. 2. Con quién sale de vacaciones (Adulto mayor extranjero).....                   | 39 |
| Gráfico No 3. 3. En qué época sale de paseo (Adulto mayor nacional).....                       | 40 |
| Gráfico No 3. 4. En qué época sale de paseo (Adulto mayor extranjero) .....                    | 41 |
| Gráfico No 3. 5. Frecuencia visita lugares turísticos (Adulto mayor nacional) .....            | 42 |
| Gráfico No 3. 6. Frecuencia visita lugares turísticos (Adulto mayor extranjero) .....          | 43 |
| Gráfico No 3. 7. Descanso en ambiente natural (Adulto mayor nacional).....                     | 44 |
| Gráfico No 3. 8. Descanso en ambiente natural (Adulto mayor extranjero).....                   | 45 |
| Gráfico No 3. 9. Gustaría de una hostería solo para adultos mayores (Adulto mayor nacional) 46 |    |
| Gráfico No 3. 10. Gustaría de una hostería solo para adultos mayores (extranjeros) .....       | 47 |
| Gráfico No 3. 11. Exige en una hostería (Adulto mayor nacional).....                           | 48 |
| Gráfico No 3. 12. Exige en una hostería (Adulto mayor extranjero) .....                        | 49 |
| Gráfico No 3. 13. Cuánto pagaría por un servicio de primera (Adulto mayor nacional) .....      | 50 |
| Gráfico No 3. 14. Cuánto pagaría por un servicio de primera (Adulto mayor extranjero) .....    | 51 |
| Gráfico No 3. 15. A cuánto tiempo asciende su estadía (Adulto mayor nacional) .....            | 52 |
| Gráfico No 3. 16. A cuánto tiempo asciende su estadía (Adulto mayor extranjero).....           | 53 |
| Gráfico No 3. 17. Comida que prefiere (Adulto mayor nacional).....                             | 54 |
| Gráfico No 3. 18. Comida que prefiere (Adulto mayor extranjero).....                           | 55 |
| Gráfico No 3. 19. Distracciones favoritas (Adulto mayor nacional).....                         | 56 |
| Gráfico No 3. 20. Distracciones favoritas (Adulto mayor extranjero).....                       | 57 |

### **CAPÍTULO IV**

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico N° 4. 1. Mapa de Localización de la Hostería Nuevo Sol ..... | 66 |
|----------------------------------------------------------------------|----|

## **CAPÍTULO V**

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico N° 5. 1. Organigrama estructural Hostería Nuevo Sol ..... | 80 |
|-------------------------------------------------------------------|----|

## **CAPÍTULO VI**

|                                            |     |
|--------------------------------------------|-----|
| Gráfico N° 6. 1. Punto de Equilibrio ..... | 110 |
|--------------------------------------------|-----|

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

|        |                                           |     |
|--------|-------------------------------------------|-----|
| ANEXOS | 1 Formato de La Encuesta .....            | 129 |
| ANEXOS | 2 Inversión en Activos Fijos .....        | 131 |
| ANEXOS | 3Fórmula de cálculo de la cuota fija..... | 133 |



## INTRODUCCIÓN

Actualmente Ecuador está siendo muy competitivo a través de la prestación y venta de sus servicios y aún más si estos involucran las culturas extranjeras como es el turismo. Al observar una expansiva demanda del servicio de alojamiento y centros recreacionales para la población y al ver que no existe una atención especializada para la población adulta mayor en estos lugares de turismo, se vio la necesidad de crear una hostería que preste el servicio exclusivamente a las personas mayores de 60 años. La población se la encuentra en el cantón Cotacachi de la provincia de Imbabura y también en todas las provincias a nivel nacional y extranjeros que visiten el lugar. Para el desarrollo de la presente propuesta se ha visto la necesidad de realizar el estudio de algunas fases como son:

CAPÍTULO I: Donde se da la problemática que conlleva a la propuesta y justifica su desarrollo, se menciona también los objetivos de la investigación y se da los fundamentos teóricos que serán utilizados durante el desarrollo del proyecto.

CAPÍTULO II: Se determina la situación actual de la provincia de Imbabura y Cotacachi, datos generales acerca del desarrollo económico del país y cómo influye en la creación del proyecto.

CAPÍTULO III: Se determina la demanda insatisfecha del servicio y se implanta un plan de marketing para incentivar la venta del mismo.

CAPÍTULO IV: Se desarrollan los estudios técnicos de la viabilidad del proyecto, localización, tamaño, requerimientos de recursos, etc.

CAPÍTULO V: Se establece la organización de la empresa, se asignan responsabilidades a los trabajadores y un direccionamiento estratégico de la misma.

CAPÍTULO VI: Se cuantifica los costos, gastos y los ingresos del proyecto como empresa.

CAPÍTULO VII: Se evalúa y se determina la viabilidad económica y financiera del proyecto a través de la aplicación de los indicadores financieros VAN, TIR, PRI, etc.

CAPÍTULO VIII: Se da las respectivas conclusiones y recomendaciones del desarrollo del proyecto.

# **CAPÍTULO I**

## **PLAN DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1. Selección y definición del tema de investigación**

Plan de factibilidad para la creación de una hostería para adultos mayores en el Cantón de Cotacachi - Imbabura.

### **1.2. Planteamiento, formulación y sistematización del problema**

#### **1.2.1. Planteamiento del problema**

El Ecuador presenta grandes perspectivas de desarrollo en diversos campos de la actividad económica, entre las cuales se resalta el turismo que se da en el sector norte del país, específicamente en la provincia de Imbabura.

El turismo en Imbabura es un eje fundamental en la mejora de la economía no solo de la provincia, sino del Ecuador entero, especialmente con todo lo referente a la generación de empleo, la inversión local y extranjera, el desarrollo de infraestructuras hoteleras, construcción de vías; lo que ha generado que la provincia de Imbabura se convierte en un atractivo de entrada de divisas para el país.

La extensa variedad de paisajes, fauna y flora posibilitan realizar numerosas actividades turísticas, las mismas que logran ser atractivas para cualquier extranjero que esté buscando aventura, cultura o descanso.

La provincia de Imbabura cuenta con un sinnúmero de Hosterías que brindan comodidad y mucha diversión a los visitantes turistas de todas las edades, pero debido al incremento muy significativo del turismo en dicha provincia, las hosterías y lugares de prestación de similares servicios, se han visto incapacitadas de poder cubrir toda su demanda, es la razón por la que se pretende crear una Hostería en el cantón de Cotacachi para prestar el servicio a los adultos mayores y disminuir la demanda no cubierta.

#### **1.2.1.1. Provincia de Imbabura**

Se encuentra localizada en la Sierra Norte, limita al norte con la provincia del Carchi y al sur con la provincia de Pichincha, tiene un clima seco y una temperatura que

oscila alrededor de los 18 grados centígrados. Entre sus principales actividades productivas están las artesanías, especialmente las elaboradas por los indígenas otavalos, conocidos a nivel internacional. Otra de sus actividades productivas es el turismo, un destino principal es La Reserva Ecológica Cotacachi Cayapas.

Así mismo, la provincia de Imbabura es conocida como la provincia de los Lagos, ya que a cuatro mil metros de altura se encuentran las Lagunas de Piñán en donde se practica la caza y la pesca. Las lagunas de Mojanda: Caricocha, Huamicocha y Yanacocha, las cuales son preferidas para acampar.

### **Cantón Cotacachi**

El Cantón Cotacachi se encuentra ubicado al norte de la ciudad de Quito, en la Provincia de Imbabura, es el cantón más extenso de los seis cantones que conforman la Provincia, cuenta con una superficie de 1.809 km<sup>2</sup> aproximadamente.

Su geografía es muy variada encontrándose alturas que van desde los 4.939 metros sobre el nivel del mar (m.s.n.m) hasta los 1.600 m.s.n.m. en la zona de Nangulví y 200 m.s.n.m. en la parte más occidental correspondiente al recinto El Progreso. Las características topográficas y climáticas del cantón permiten diferenciar claramente dos zonas: la Andina y la Subtropical. La zona Andina está ubicada en las faldas orientales del volcán Cotacachi, conformado por las parroquias urbanas San Francisco y El Sagrario y las parroquias rurales Imantag y Quiroga. Su clima oscila entre 15 y 20 grados centígrados.

La zona Subtropical conocida como Intag se extiende desde la Cordillera Occidental de los Andes hasta el límite con la Provincia de Esmeraldas y Pichincha. Está conformada por las parroquias de Apuela, García Moreno, Peñaherrera, Cuellaje, Vacas Galindo y Plaza Gutiérrez. Su clima oscila entre 25 y 30 grados centígrados.

Las actividades económicas más importantes y según el orden establecido son: producción agropecuaria, manufacturera - artesanal, turística- hotelera y comercial. En los últimos años se está desarrollando la producción agroindustrial de flores, frutas y espárragos. Estos productos no tradicionales son destinados a la exportación. En el Ecuador el turismo aumenta en un 5% anualmente y se espera que nuevos destinos mundiales desarrollen un crecimiento mayor en comparación a los destinos tradicionales (Estados Unidos, Francia, España etc.).

Debido a este incremento, año a año, del turismo en la provincia de Imbabura, se quiere demostrar la factibilidad de implementar un lugar en el cantón Cotacachi en donde se pueda disfrutar de una estancia que brinde tranquilidad, paz, seguridad, ambiente agradable, confort y programas turísticos, por esta razón se considera viable la construcción de una hostería para adultos mayores, a precios asequibles y cuyo valor agregado ayude al desarrollo de la economía local.

El análisis a efectuarse será en base a factores externos e internos, (nuevos desarrollos turísticos, niveles de ocupación, nivel de empleo, etc.).

### **1.2.2. Formulación del problema**

¿Es factible la implementación de una hostería para adultos mayores, fundamentada en la demanda de turistas tanto nacionales como extranjeros en Cotacachi - Imbabura?

### **1.2.3. Sistematización del problema**

- ¿Cuáles son los requerimientos que solicitan los adultos mayores en lo que se refiere a la estadía?
- ¿Existe conocimiento turístico del cantón Cotacachi?
- ¿Cuáles son los atractivos turísticos del cantón y de la provincia de Imbabura?
- ¿Qué cambios tendrá el turismo al ofrecer una hostería totalmente nueva para adultos mayores?
- ¿Qué servicios adicionales se tendrían que ofrecer para adultos mayores?

## **1.3. Objetivo de la Investigación**

### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar la factibilidad de una hostería para adultos mayores en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Analizar la situación del hospedaje turístico en Imbabura y en particular en Cotacachi.

- Investigar la demanda, preferencias y gustos de los clientes (adultos mayores nacionales y extranjeros) que requieran el servicio y así poder formular estrategias que satisfagan las necesidades actuales.
- Diseñar un modelo y espacio de turismo que brinde un ambiente de tranquilidad y paz en donde pueda hospedarse e interactuar con la naturaleza y el ecosistema.
- Consultar el grado de interés de las agencias de viajes y operadoras de turismo para adultos mayores en la ciudad de Cotacachi.
- Diseñar las acciones de marketing para dar a conocer el atractivo de la hostería dentro y fuera de la ciudad y del país.
- Determinar la factibilidad financiera, los precios y las políticas de ventas dentro de la provincia para así formular las tarifas acorde a la capacidad económica del medio turístico.

#### **1.4. Justificación de La Investigación**

##### **1.4.1. Teórica**

Descripción de los antecedentes investigativos, la fundamentación filosófica, fundamentación legal, fundamentación teórica donde se conceptualiza y analiza los conceptos para así tener claro el objetivo que se pretende alcanzar con la elaboración del presente estudio de factibilidad, el objetivo planteado y la identificación de las variables.

La herramienta OA, nos permitirá determinar las oportunidades y amenazas de la hostería para adultos mayores.

Análisis económico – financiero, en donde se realizará proyecciones financieras, con las cuales se logrará determinar si el proyecto mencionado será rentable.

Sobre las teorías indicadas y otras relacionadas se podrá validar su posibilidad de aplicación en un caso real.

##### **1.4.2. Metodológica**

La investigación se ha fundamentado en un paradigma propositivo, el cual consiste

en aportar con nuevas ideas a la actual situación del problema detectado. Es decir que mediante el análisis que se realice a la situación del cantón Cotacachi sobre el tema hotelero, pero sobre todo para brindar nuevas opciones de distracción a las personas adultas mayores.

Se usarán métodos teóricos y empíricos, de tal modo que el estudio de variables se desarrolle de manera amplia, también se explicará el sistema de recolección de información principalmente mediante la aplicación de encuestas y se analizará el procesamiento de dicha información.

### **1.4.3. Práctica**

Actualmente el gobierno de nuestro país a través de varios medios de comunicación como el internet y debido a la gran afluencia de personas extranjeras adultas mayores, ha hecho que el turismo vaya aumentando en nuestro país, es así que, el desarrollo de la idea de implementar una hostería en el cantón Cotacachi para adultos mayores con el objetivo de brindar un ambiente de paz y tranquilidad, tanto a turistas extranjeros como nacionales que deseen hospedarse.

La finalidad de la investigación, plantea implementar una hostería para las personas adultas mayores, la misma que brindará a los huéspedes un ambiente familiar y de confort. Sus instalaciones estarán ubicadas frente a los paisajes del sector, lo cual permitirá a los clientes salir de la cotidianidad y permanecer en contacto con la naturaleza.

Con este estudio se podrá determinar las necesidades reales de los adultos mayores: sus requerimientos, exigencias y recomendaciones cuando de ir a una hostería se refiera.

La idea de desarrollar este plan estratégico es el de aprovechar el desarrollo del turismo dentro del país; así como, del crecimiento de personas nacionales y extranjeras que ya están en una edad avanzada y les gusta disfrutar de la naturaleza y biodiversidad que brinda la provincia de Imbabura.

## **1.5. Marco de Referencia**

### **1.5.1. Marco Teórico**

- Se emplearán varias teorías para el desarrollo de la investigación.
- Se encuentran detalladas a continuación las teorías a utilizar:

#### **1.5.1.1. Segmentación de Mercado**

De acuerdo con la asociación de marketing americana se entiende por segmentación del mercado, "el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización" (American Marketing Association, p 329).

La segmentación del mercado puede ser definida como el proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños que tengan características semejantes, se tomará énfasis en los siguientes tipos de segmentación: demográfica, geográfica y psicográfica, las cuales determinarán un mercado objetivo el cual será desarrollado para el enfoque de un grupo específico de interés para el proyecto. En este sentido el proceso de segmentación de mercado surge como una necesidad de conocimiento del mismo, así lo expresa el sistema de información de mercadotecnia:

Esto no está arbitrariamente impuesto sino que se deriva del reconocimiento de que el total de mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos. La segmentación de mercado sirve para identificar los posibles consumidores, por medio de características que los identifican dentro y fuera del mercado meta, y así poder obtener un mejor resultado en cuanto a ventas y distribución del producto o servicio (<http://clubensayos.com/>)

El fin de la segmentación de mercados es “orientar los esfuerzos a los consumidores midiendo el comportamiento y las necesidades por medio de la organización y la clasificación de la demanda”. (Miranda J, 2005).

#### **1.5.1.2. Fuerzas de Porter**

Se entiende por fuerzas de Porter aquellos que constituyen el índice o efecto de rentabilidad a largo plazo dentro de un segmento del mercado. “El propósito principal es que la empresa debe efectuar un análisis y evaluación de las metas y recursos de

acuerdo con las cinco fuerzas, bajo las cuales se suscribe el acuerdo de competencia corporativa”. (<http://www.deguate.com/>)

De ahí que las cinco fuerzas de Porter pueden ser descritas como: poder de negociación de los competidores o clientes, poder de negociación de los proveedores o vendedores, amenaza de nuevos entrantes, amenaza de productos sustitutos y rivalidad entre los competidores. Mediante esta consideración es posible determinar una estimación del grado de afectación que tienen los productos sustitutos y competidores en la oferta y la demanda del mercado.

En última instancia lo que se está determinando es proponer un modelo de reflexión-estratégico-sistemático para determinar la rentabilidad de un sector específico, para evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector.

Las cinco fuerzas de Porter son: los competidores existentes, los competidores potenciales, productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los clientes.

Las oportunidades en un mercado o sector dependen de varias variables relacionadas con los competidores existentes en la actualidad. Algunas de estas variables son: Concentración de competidores, diversidad de competidores, diferenciación del producto, exceso de actividad, barreras de salida y condiciones de los costes. (Fernandez vincen, 2006; pág.; 74)

#### **1.5.1.3. Oferta y Demanda**

Las teorías de las variables económicas oferta y demanda son útiles para el desarrollo del análisis tanto de ofertantes y consumidores de este servicio. De ahí que de acuerdo a algunos autores “la teoría de la oferta y la demanda remita a la dinámica existente dentro del mercado, respecto de los bienes y servicios, los cuales forman parte de la interacción constante entre consumidores y productores, y el costo inherente a cada bien”. (<http://www.activa.com/>)

Se conoce como oferta, a los bienes y servicios que los productores libremente desean ofertar para responder a la demanda del mercado, esta acción permite estudiar el comportamiento de los consumidores.



Para Miranda. (2005) la oferta es:

La conducta de los empresarios, los principales elementos que condicionan la oferta son el costo de producción del bien o servicio, el grado de flexibilidad en la producción que tenga la tecnología, las expectativas de los productores, la cantidad de empresas en el sector y el nivel de entrada de nuevos competidores, el precio de los bienes relacionados y la capacidad adquisitiva de los consumidores. (Miranda J, 2005).

Este modelo predice que, en un mercado libre y competitivo, el precio se establecerá en función de la solicitud por los consumidores y la cantidad provista por los productores, generando un punto de equilibrio en el cual los consumidores estarán dispuestos a adquirir todo lo que ofrecen los productores al precio marcado por dicho punto.

#### **1.5.1.4. Indicadores Financieros**

La evaluación financiera será tratada mediante teorías utilizadas para dar a conocer flujos de efectivo tales como: la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN). Acerca de este último, es posible advertir que se trata de un indicador financiero, el cual se emplea para la medición de los ingresos y egresos futuros que arrojará un proyecto. “Se trata de determinar dichos flujos para posteriormente calcular el nivel de la ganancia que tiene el proyecto. Si la curva de la ganancia es alta. El proyecto será realizable”. (<http://www.crecenegocios.com>).

Respecto a la tasa interna de retorno Van Horne señala lo siguiente:

“La TIR es la tasa interna de retorno, es decir la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo netos futuros de un proyecto de inversión con el flujo de salida inicial del proyecto”. (Van Horne, 2010: 38)

La TIR es la tasa que vuelve cero al VAN, es decir, que si se resta la inversión inicial a la sumatoria de los beneficios actualizados a una tasa TIR, el resultado debe ser igual a cero.

Respecto al VAN, es la suma de todos los beneficios actualizados a una tasa de descuento o tasa mínima exigida por el inversionista y restarle la inversión inicial. El resultado obtenido debe ser evaluado bajo tres criterios tales como: si el VAN es menor a cero, el proyecto no es viable; si el VAN es igual a cero, el proyecto debe ser

ajustado en sus costos y gastos e inversiones; y, si el VAN es mayor a cero, el proyecto es viable.

### **1.5.2. Marco conceptual**

Los conceptos que se van a emplear en el desarrollo de la investigación son:

#### **Turismo Responsable**

Actualmente ésta denominación se utiliza para definir diversas propuestas dirigidas a enfrentar los impactos negativos de la actividad turística, como por ejemplo: daños a ecosistemas, enajenación de tierras, destrucción de las sociedades locales, etc.

#### **Ingeniería del Proyecto**

Incluye todos los aspectos necesarios para la constitución de la empresa y su funcionamiento. Se trata la tecnología que se va a utilizar, el tipo de maquinaria y equipos requeridos, la construcción de los edificios e infraestructura.

#### **Impacto Ambiental**

Efectos o consecuencias que produce una acción realizada por la mano humana sobre el medio ambiente, refiriéndose a sus distintos aspectos.

#### **Estructura Organizacional**

Las distintas maneras en las que son divididas y coordinadas las actividades del talento humano dentro de una empresa, enfocándose al cumplimiento de los objetivos.

#### **Perfil del Consumidor**

Se requerirá una descripción detallada de los diferentes elementos a tener en cuenta dentro de las características del consumidor de un bien o usuario de un servicio. De ahí que para desarrollar dicho perfil se requiera un análisis detallado de dichos consumidores y/o usuarios, hecho que incide de forma directa en las estrategias del marketing (<http://www.economia48.com/>).

Las necesidades del consumidor varían según varios aspectos, como por ejemplo: la edad, los ingresos económicos, su nivel de educación, gustos y necesidades. Todos estos requerimientos les permiten seleccionar de manera muy detenida los productos y servicios que mejor se ajusten a sus necesidades.

### **1.5.3. Diferenciación del Servicio**

Característica o conjunto de características con que cuenta un servicio, lo cual le hace diferente y lo distingue de los demás de la competencia. La idea de ofrecer una diferenciación es la de brindar un servicio original, que permita distinguirnos de la competencia, y que sea el motivo por el cual los consumidores nos prefieran a nosotros antes que a ella.

### **1.5.4. Ciclo del Servicio**

Se entiende la necesidad de establecer un ciclo de servicio toda vez que permite establecer una secuencia minuciosa de los encuentros que se dan entre cliente y empleado. Ello se efectúa con el propósito de establecer un marco de referencia de las necesidades del cliente. El primer paso corresponderá a la realización de necesidades determinadas a partir de un pedido, posteriormente se establecerán los diferentes instantes de contacto, hasta la finalización del ciclo en donde el empleado podrá demandar nuevamente para que se le preste el servicio.

## **1.6. Hipótesis**

Es factible implementar técnicas administrativas, financieras, legales y mercadológicas en una hostería para adultos mayores en el cantón Cotacachi.

## **1.7. Metodología de la Investigación**

### **1.7.1. Métodos de la Investigación**

Para la investigación se empleará el método de análisis-síntesis deductivo, con el cual será factible el demostrar la aceptación o negación de la hipótesis anteriormente planteada, desarrollando paulatinamente un proceso de investigación el cual será de gran ayuda para determinar la factibilidad de dicho proyecto conjuntamente implicando el trabajo de métodos empíricos y cuantitativos, tales como la medición, que ayudará a obtener información numérica para poder tabular datos y usarlos de referencia. Se desarrollará encuestas las cuales permitan conocer el comportamiento real del mercado.

### **1.7.2. Tipo de Estudio**

Se aplicará un estudio descriptivo para conocer las propiedades y características de la investigación, es decir; la conducta que se está desarrollando en el sector turístico de Cotacachi.

### **1.7.3. Fuentes de Investigación**

Se usarán fuentes primarias para obtener los datos por medio de: encuesta a ejecutivos, funcionarios y personas en general que se encuentren inmiscuidos en el sector del turismo.

Encuesta a consumidores del mercado objetivo para conocer los hábitos de compra, gustos y preferencias.

Las fuentes secundarias que se utilizarán son las siguientes: libros, textos y revistas enfocadas al sector turístico.

Datos estadísticos realizados por el INEC, la superintendencia de compañías y el ministerio del turismo.

Revisión de la información de hosterías ya existentes en el sector norte del país.

## **CAPÍTULO II**

### **ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA PARROQUIA DE COTACACHI – IMBABURA**

#### **2.1. Situación actual en Imbabura y Cotacachi**

Imbabura es una provincia de la sierra norte de Ecuador, conocida como la "Provincia de los Lagos" por la cantidad de lagos grandes que se encuentran dentro de la provincia, como son el lago San Pablo y las lagunas de Cuicocha, Yaguarcocha ("lago de sangre") y Puruhanta en Pimampiro, así como otros menores: laguna San Marcos, lagunas de Piñán, lagos de Mojanda y laguna Negra entre Sigsipamba y Monte.

La capital de la provincia es Ibarra y las principales ciudades son Cotacachi, Otavalo, Atuntaqui, Pimampiro y Urcuquí. Aparte de sus lagos, la provincia tiene muchos otros puntos de interés, por ejemplo los volcanes Imbabura y Cotacachi. La provincia también es conocida por sus contrastes poblacionales es así que la población está marcada por diferentes factores demográficos, además desde siempre ha sido núcleo de artesanías y cultura. Además tiene dos zonas climáticas: la primera cálida y seca o estepa, conocida como el Valle del Chota y las cálidas subtropical andina, conocidas como la zona de Intag y la de Lita (límite con la provincia de Esmeraldas). Finalmente y de acuerdo con el Instituto nacional de estadísticas y censos, Imbabura cuenta con una población de aproximadamente 418 357 habitantes (INEC 2010).

Según el último ordenamiento territorial, la provincia de Imbabura pertenece a la región comprendida también por las provincias de Carchi, Sucumbíos y Esmeraldas, y cuya capital Ibarra es a su vez capital de esta región.

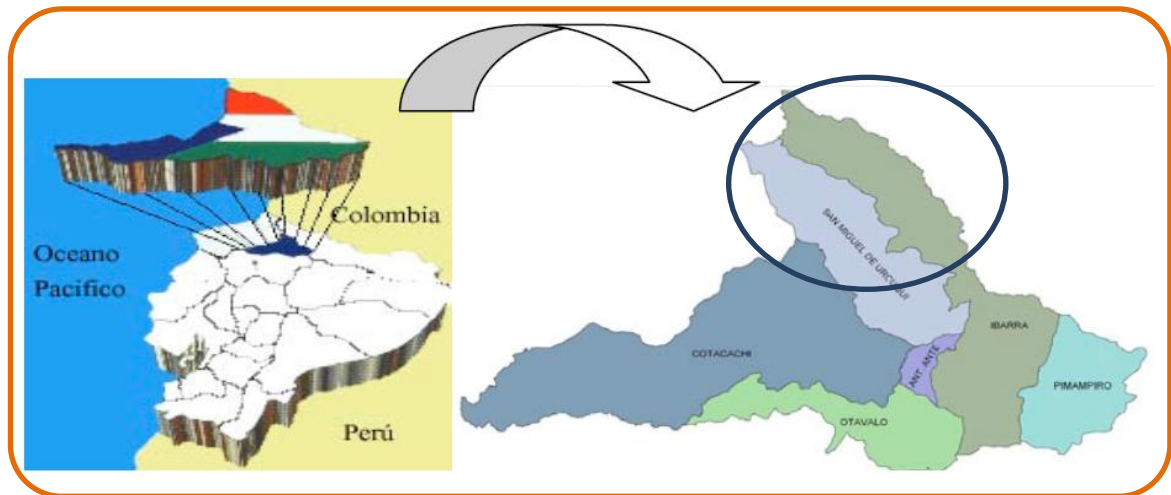
##### **2.1.1. División política**

La provincia de Imbabura se divide en 6 cantones, mismos que se mencionan a continuación:

- Antonio Ante (2.240 msnm.)
- Cotacachi(2.360 msnm)
- Ibarra – (Capital 2.220 msnm)
- Pimampiro (2.165 msnm)
- San Miguel de Urcuquí (2.270 msnm)
- Otavalo (2.530 msnm)

- Para efectos del presente estudio, el proyecto se enfoca al cantón de Cotacachi, mismo que se encuentra al suroccidente de la provincia de Imbabura, a continuación se presenta un mapa geográfico de la Provincia de Imbabura.

**Gráfico N° 2. 1. Mapa Geográfico de la Provincia de Imbabura**



Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura, [www.municipiodeimbabura.gob.ec](http://www.municipiodeimbabura.gob.ec), 2013  
Elaborado por: Los autores

### 2.1.2. Toponimia

Imbabura toma el nombre del volcán del mismo nombre a cuyos pies está la ciudad de Ibarra. Existen varias hipótesis acerca de su etimología:

- ✚ Imbaburak, que en quichua significa ‘monte padre’
- Imbaguabak, que en caranqui significa ‘tierra de las estepas doradas’
- Imbaburak, que en un idioma desaparecido significaría ‘tierra del poniente’ (Siendo imbas: ‘tierra’ y burak: ‘ocaso’).
- Imbas burras, que en catalán significaría ‘camino de burras’ haciendo referencia a que era un punto estratégico entre el comercio y el transporte precolombino, prehispánico, colonial y republicano.

### 2.1.3. Idioma

El idioma hablado por el 90 % de los imbabureños es el español, cabe resaltar que en Otavalo y sus alrededores es muy común ver hablar a personas el kichwa, pero por razones sociales y comerciales cada vez son menos los kichwa hablantes, aun así un 1,2 % de la población del cantón Otavalo solo hablan este idioma, en el resto de

ciudades el kichwa es totalmente desconocido, mientras el inglés es popular y famoso a lo largo y ancho de Imbabura.

#### **2.1.4. Historia**

Imbabura fue poblada en torno al 2100 a. C. por los pueblos caranquis en el norte de Ibarra, quienes aportaron buenas estructuras y una serie de leyendas. Los otavalos llegaron a la región de Otavalo alrededor de 150 años a. c. Los natabuelas llegaron a la zona cercana a Atuntaqui.

Los incas invadieron la región en torno al año 1400. En el siglo XVI los españoles llegaron a la región de Ibarra, donde encontraron el supuesto escondite del tesoro del inca Atahualpa. Allí Cristóbal de Troya fundó una aldea, a la que —con el permiso del rey Felipe II de España— le puso el nombre de Villa de San Miguel de Ibarra. La siguiente aldea fundada fue Otavalo, y luego fueron fundados Cotacachi, San Miguel de Urcuquí, Pimampiro y Atuntaqui. A partir de entonces las poblaciones crecieron siempre siguiendo un entorno colonial hasta mediados del siglo XIX, cuando llegó la revolución industrial al Ecuador.

#### **2.1.5. Arquitectura**

Las seis ciudades de la provincia: Ibarra, Otavalo, Cotacachi, Pimampiro, Atuntaqui y Urcuquí siguen un trazado rectangular y en damero (octogonal, como un tablero de ajedrez, típico de las ciudades antiguamente villas españolas).

#### **2.1.6. Clima**

El clima de la provincia de Imbabura puede ser descrito de forma diversa, ya que en ocasiones es considerado seco (Hoya del Chota), y en otras ocasiones templado, sobre todo en la regiones centrales de la provincia. En otras ocasiones este es considerado frío, debido a la influencia del páramo y los Andes.

Sobre las regiones de Otavalo y Cotacachi, el clima de la parroquia de Cotacachi tiene una temperatura promedio de 18°C, estas temperaturas pueden descender o ascender, dependiendo de las épocas del año, así pues, las temperaturas en el mes de diciembre pueden llegar hasta los 14°C mientras en el mes de agosto puede llegar hasta los 28°C. De ahí que la temperatura general de Imbabura sea en promedio de 21° grados.

Dentro de la Hoya del Chota y a lo largo de toda la provincia las precipitaciones ascienden a 340 y 670 mm anuales. Finalmente el clima de la región puede subdividirse en tres tiempos cronológicos: junio-septiembre (etapa seca), septiembre-febrero (etapa estival), febrero-mayo (etapa húmeda). (INAMHI, 2013).

#### **2.1.7. Vegetación**

La vegetación en Imbabura es amplia, y se divide en 4 grupos especialmente: Bosque Mediterráneo, este se extiende por la parte más alta del Valle del Chota e incluye a Ibarra, la vegetación es suelta y dispersa, está compuesta principalmente por encinos, espinos, nogales, eucaliptos, pinos y álamos; bosque de coníferas, este se esparce por las partes medias y más altas de las llanuras y praderas (se incluye a Otavalo y Cotacachi) con pinos, sauces, ceibos, muelles, cholanes y palo marías; estepa y dehesa, se encuentra ubicado por todo el Valle del Chota con tunas, cactus, espinos y flores desérticas; Selva Tropical o Pluvisilva, con muchas especies de secuoyas, palmeras, ceibas y laureles.

#### **2.1.8. Atractivos Turísticos**

Imbabura es una provincia muy conocida por sus lugares turísticos, en esta provincia existe un sinnúmero de lugares donde la población puede hacer turismo, entre estos lugares están los siguientes más principales:

- Reserva Ecológica : Cotacachi Cayapas
- Lago San Pablo
- Laguna de Yahuarcocha
- Todo el Centro Histórico de Ibarra
- La Villa Española de Ibarra
- La Colonia Portuguesa de Ibarra
- Los Cañaverales de Ibarra
- El Obelisco de Ibarra
- El Tren de La Libertad, Ibarra-Salinas
- Laguna de Cuicocha
- Lagunas de Mojanda
- Laguna de Puruhanta
- Laguna de Piñan, cerca de Mariano Acosta
- La Cascada de Peguche
- Ruinas Incas de Caranqui - Ibarra
- Balneario de Chachimbiro
- El parque Cóndor (asentado en la colina de Pucará de Curiloma)



### **2.1.9. Situación de Cotacachi**

Cotacachi es el cantón más extenso de la provincia de Imbabura, ubicado a las faldas del volcán que lleva su mismo nombre. La ciudad fue fundada en la época colonial por Fray Pedro de la Peña, en 1824 fue elevado a la categoría de Cantón por Simón Bolívar. Es la capital musical del norte del Ecuador y cuenta con un Instituto que prepara docentes en educación musical, entre las habilidades destacadas de la gente de este cantón cuentan la artesanía (especialmente de la producción en cuero), gastronomía y el comercio. El nombre Cotacachi tiene muchos significados. En "Cara" significa "el lago con las mujeres hace frente a" qué se refiere a la forma general de los islotes en la Laguna Cuicocha; en Quichua significa la sal de polvo. Los ecosistemas del área y la flora nativa y fauna hacen este cantón una de las zonas ecológicamente atractiva para los turistas.

Cotacachi está ubicada en la zona norte de Ecuador. Se ubica a 80 Km. al norte de Quito y 25 Km. al sur de Ibarra. Su clima es Templado seco su temperatura media es de aproximadamente 14 y 19 grados centígrados, temperatura promedio 14°, 18° y 19° Celsius. Altitud: 2.360 metros. Área 1,726 (km²): Población (2001) 37,215 habitantes. (AUCC, 2013).

#### **2.1.9.1. Vías terrestres**

La principal vía para llegar a Cotacachi se encuentra en la carretera de Otavalo a Ibarra. Algunos kilómetros después de la salida se ubica luego del sector de Carabuela, un ramal o partidero turístico donde se encuentra un gran rótulo de "Bienvenida a la ciudad de Cotacachi". Por el norte luego de Atuntaqui y el peaje de San Roque se ubica la hacienda de Pinsaquí y junto a esta encontramos el mismo ramal o partidero que lleva hacia la ciudad de Cotacachi. Otra vía por el sur está antes de la salida norte de la ciudad de Otavalo: Es la vía que conduce hacia Selva Alegre. En esta encontramos un desvío que lleva a la parroquia de Quiroga y luego a Cotacachi. Por el norte se encuentra la vía en construcción Atuntaqui, Cotacachi que se encuentra al sureste de la ciudad de Atuntaqui. Junto a Ibarra también se ubica la vía en construcción Urcuquí Cotacachi que discurre por la parroquia de Imantag hacia Cotacachi.

## 2.2. Análisis FODA

### 2.2.1. Análisis Externo

#### Macro Entorno

El macro entorno es el análisis que se lo realiza mediante la interpretación de los diferentes factores externos al proyecto, pero que influyen muy significativamente al mismo, en el entorno de su creación. Estos factores independientemente de cómo se desarrollan dentro de una nación, región, país, provincia, etc., contribuyen en forma positiva o negativa al estudio y creación de la empresa.

Estos factores son los siguientes:

-  FACTORES ECONÓMICOS
-  FACTORES SOCIO – CULTURALES
-  FACTORES POLÍTICOS – LEGALES
-  FACTORES TECNOLÓGICOS

#### Factores Económicos

El ambiente económico, producto de la estabilidad política que ha alcanzado el Ecuador en estos últimos años, se ve mejorado, evidenciado por los indicadores representativos de la economía nacional. La recaudación de tributos internos tuvo un incremento sustancial en términos reales, así como las recaudaciones del IVA e impuesto a la renta, y por ende la economía PIB del país.

Entre estos factores se tiene los siguientes:

- Producto Interno Bruto PIB
- Inflación
- Turismo

#### PRODUCTO INTERNO BRUTO

Según el Ministro de Finanzas

El Ecuador crecerá en su economía en un 4% en el año 2013, en los últimos años el aumento de los ingresos del petróleo con el crecimiento de la recaudación tributaria ha permitido que el régimen de turno pueda invertir en sectores sociales y ha impulsado el crecimiento económico.

La economía del Ecuador ha sabido soportar los efectos de la crisis globalizada, aunque afectaría si los precios del petróleo a nivel mundial caen; el gobierno para este año seguirá aportando a la inversión pública ya que representa entre un 11% y 12% del PIB de unos 27.000 millones de dólares. (Ministerio de Finanzas, 2013).

En los últimos años la tasa de crecimiento se ha visto muy significativa en su crecimiento, a continuación se presenta un cuadro de la evolución de las tasas de crecimiento anual que tuvo el PIB ecuatoriano.

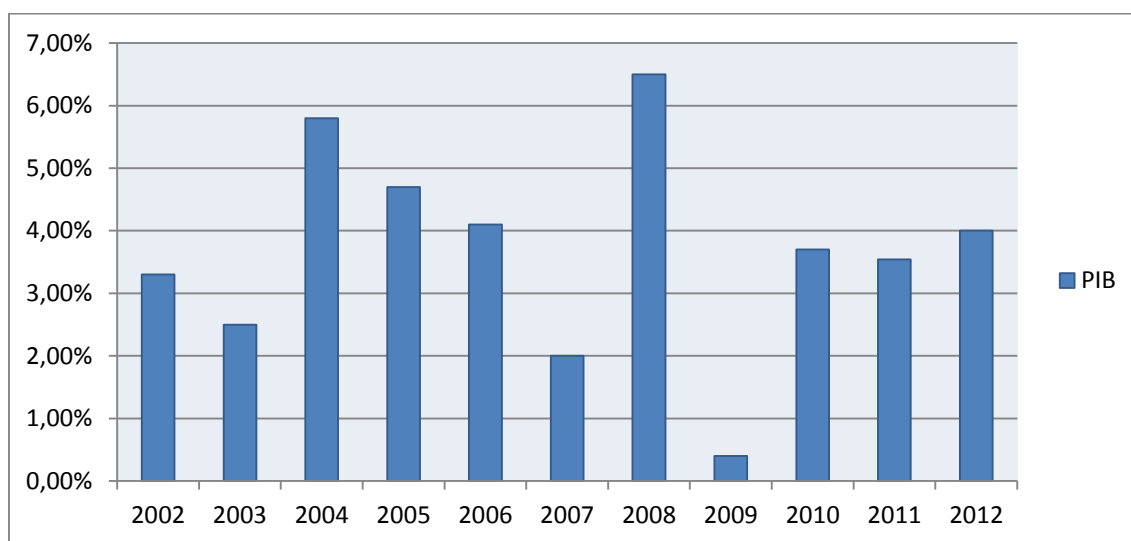
**Tabla N° 2. 1. Producto Interno Bruto**

| <b>Año</b> | <b>Producto Interno Bruto<br/>(PIB) - Tasa de Crecimiento<br/>Real</b> |
|------------|------------------------------------------------------------------------|
| 2002       | 3,45%                                                                  |
| 2003       | 3,30%                                                                  |
| 2004       | 2,50%                                                                  |
| 2005       | 5,80%                                                                  |
| 2006       | 4,70%                                                                  |
| 2007       | 4,10%                                                                  |
| 2008       | 2,00%                                                                  |
| 2009       | 6,50%                                                                  |
| 2010       | 0,40%                                                                  |
| 2011       | 3,70%                                                                  |
| 2012       | 3,54%                                                                  |
| 2013       | 4,00%                                                                  |

Fuente: BCE, 2013 (Informe anual de economía)

Elaborado por: Los autores

**Gráfico N° 2. 2. Producto Interno Bruto**



Fuente: BCE, 2013 (Informe anual de economía)  
Elaborado por: Los autores

Como se puede observar en el gráfico expuesto, en el año 2010 se tuvo un crecimiento del 0,40% y en el año 2011 se elevó a 3,70%; en el año 2012 se redujo a 3,54% pero para el año 2013 se subió a 4%, lo que indica que hay un crecimiento económico en el país muy aceptable.

## ANÁLISIS

Todo inversionista debe considerar aspectos importantes como el entorno donde va a realizar su inversión; el crecimiento de la economía del país es un aspecto positivo para la creación de la hostería ya que el crecimiento del PIB aduce que la población tiene un mejor poder adquisitivo y podrá acceder al consumo del servicio, por lo expuesto el PIB es un indicador que actúa como **OPORTUNIDAD** de impacto medio en la puesta en marcha del proyecto.

## INFLACIÓN

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta

dehogares. (INEC, 2013)

La inflación es un indicador muy variante ya que los precios de los productos, bienes y servicios van cambiando de acuerdo al mercado y los escasos de los mismos. Se tiene así a productos que varían a más del 100% de su precio normal y productos que se mantienen estables por las estrategias empresariales que se desarrollan, aun cuando los insumos o materia prima la han conseguido en precios muy bajos. A continuación se presenta un cuadro de las variaciones de la inflación en el último año.

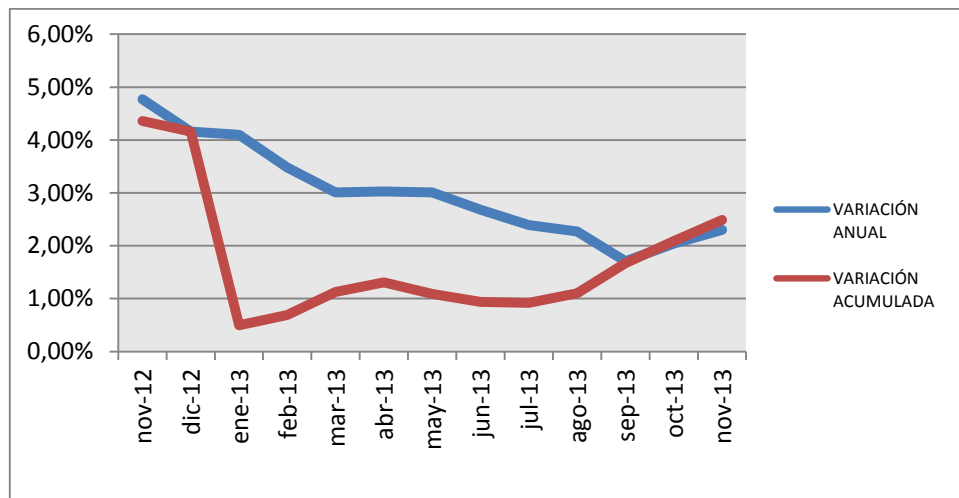
**Tabla N° 2. 2. Inflación**

| MES    | VARIACIÓN ANUAL | VARIACIÓN ACUMULADA |
|--------|-----------------|---------------------|
| nov-12 | 4,77%           | 4,36%               |
| dic-12 | 4,16%           | 4,16%               |
| ene-13 | 4,10%           | 0,50%               |
| feb-13 | 3,48%           | 0,69%               |
| mar-13 | 3,01%           | 1,13%               |
| abr-13 | 3,03%           | 1,31%               |
| may-13 | 3,01%           | 1,09%               |
| jun-13 | 2,68%           | 0,94%               |
| jul-13 | 2,39%           | 0,92%               |
| ago-13 | 2,27%           | 1,10%               |
| sep-13 | 1,71%           | 1,67%               |
| oct-13 | 2,04%           | 2,09%               |
| nov-13 | 2,30%           | 2,49%               |

Fuente: INEC, 2013 (www.inec.gob.ec. informe mensual inflación)

Elaborado por: Los Autores

**Gráfico N° 2. 3. Inflación**



Fuente: INEC, 2013 ([www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec). informe mensual inflación)

Elaborado por: Los Autores

Como se muestra en el gráfico, la inflación se ve disminuida en forma anual, ya que en noviembre del año 2012 esta se registró en 4,77% y para noviembre del 2013, se registra en apenas 2,30%, prácticamente se ha disminuido en más del 100% en el transcurso del año.

## ANÁLISIS

La inflación es un indicador en el cual se debe enfatizar un inversionista ya que al realizar los presupuestos correspondientes, puede realizarlos mal por la variación de los precios de bienes y servicios. En tal situación es necesario medir este indicador en forma diaria y prever ciertos cambios en el mismo. Por lo expuesto, dada la naturaleza del servicio que ofrecerá la hostería, este indicador actúa como una **AMENAZA** de impacto alto en su puesta en marcha.

## TURISMO

El turismo también se ha visto incrementado en un 6,99% en promedio anual del 2009 hasta el año 2013. A continuación se presenta la evolución y el porcentaje de incremento o variación porcentual del turismo en cada uno de sus meses.

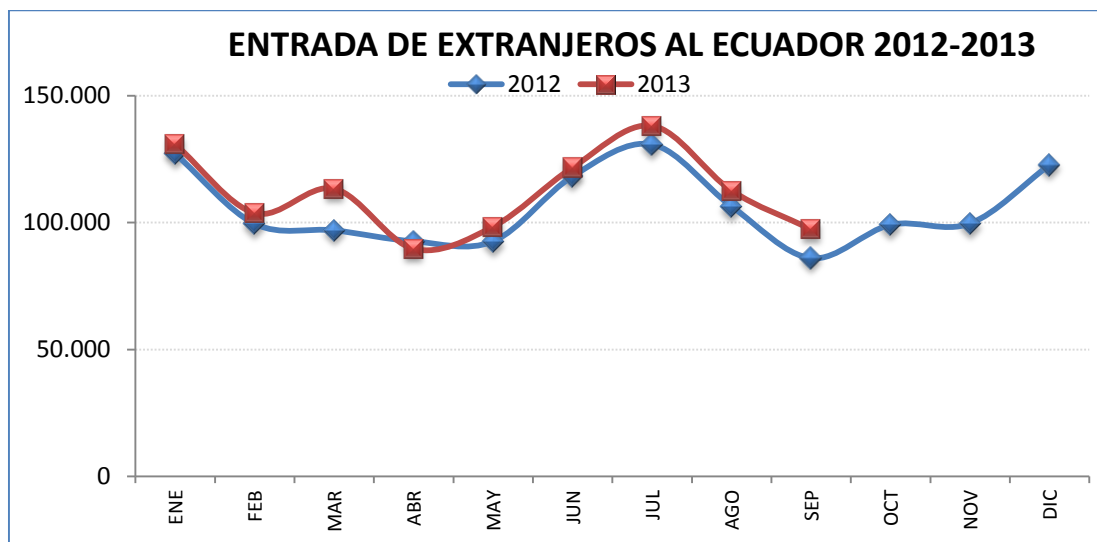
**Tabla N° 2. 3. Turismo**

| MES       | 2009    | 2010      | 2011      | 2012      | 2013      | VAR%<br>2013/2012 |
|-----------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------------|
| ENE       | 86.544  | 96.109    | 105.548   | 127.116   | 130.842   | 2,93              |
| FEB       | 72.742  | 89.924    | 86.421    | 99.521    | 103.768   | 4,27              |
| MAR       | 72.226  | 82.452    | 87.495    | 96.948    | 113.361   | 16,93             |
| ABR       | 72.910  | 70.540    | 87.507    | 92.627    | 89.669    | -3,19             |
| MAY       | 70.277  | 77.618    | 82.870    | 92.644    | 98.420    | 6,23              |
| JUN       | 89.889  | 91.602    | 99.949    | 118.292   | 121.742   | 2,92              |
| JUL       | 102.571 | 110.545   | 117.966   | 130.779   | 138.140   | 5,63              |
| AGO       | 87.221  | 95.219    | 98.962    | 106.375   | 112.576   | 5,83              |
| SEP       | 68.124  | 71.776    | 80.090    | 85.990    | 97.372    | 13,24             |
| OCT       | 77.960  | 83.701    | 88.357    | 99.145    | 111.519   | 12,48             |
| NOV       | 76.965  | 81.253    | 92.573    | 99.674    | 112.061   | 12,43             |
| SUB-TOTAL | 877.429 | 950.739   | 1.027.738 | 1.149.111 | 1.229.470 | 6,99              |
| DIC       | 91.070  | 96.359    | 113.299   | 122.790   |           |                   |
| TOTAL     | 968.499 | 1.047.098 | 1.141.037 | 1.271.901 |           |                   |

Fuente: Ministerio de Turismo, 2013

Elaborado por: Los autores

**Gráfico N° 2. 4. Turismo**



Fuente: Ministerio de Turismo, 2013

Elaborado por: Los autores

## ANÁLISIS

El incremento del turismo extranjero hace más valorativo a las culturas y lugares turísticos del Ecuador, y al verse incrementado como factor, hace que el proyecto tenga una **OPORTUNIDAD** con un impacto alto en la puesta en marcha de la

hostería ya que se podría decir que se estaría incrementando la prestación del servicio de la empresa.

### **Factores Socio – Culturales**

Actualmente las condiciones de vida de los adultos mayores ha ido mejorado representativamente a comparación de épocas anteriores y se nota que esto seguirá en alza, esto favorece al proyecto ya que la calidad de vida del adulto mayor será mucho mejor en años posteriores.

La esperanza de vida para los adultos mayores ha ido creciendo año tras año por ende podremos siempre contar con una mayor cantidad de clientes potenciales y no a su vez que vayan a disminuir.

En estos factores se considera la demografía, la cultura, empleo y desempleo, pobreza, etc. a continuación se presentan y analizan los siguientes indicadores:

- DEMOGRAFÍA
- EMPLEO Y DESEMPLEO
- CULTURA

#### **DEMOGRAFÍA**

Luego de la realización del Censo de Población y Vivienda en el año 2010, en Ecuador existía 1'229.089 adultos mayores (personas de más de 60 años), la mayoría residía en la Sierra del país (596.429) seguido de la Costa (589.431). En su mayoría eran mujeres (53,4%) y la mayor cantidad estaba en el rango entre 60 y 65 años de edad, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2013).

Para el año 2012, el INEC determinó 1'341.664 personas en el Ecuador mayores de 60 años de edad. El 48.5 por ciento está en la Sierra, mientras que la otra mitad en la Costa y apenas el 3.5% en las regiones Amazónica e insular. Esto significa que las personas adultas mayores representan el 9.3% de la población total del país.

Según datos del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) la población adulta mayor total que se encuentra bajo la línea de pobreza llega a 537 421 personas. Hasta agosto de 2012, 579.172 adultos mayores acceden a la pensión de 35 dólares del Bono de Desarrollo Humano para adultos mayores. La meta es que hasta



diciembre sellegue a 700 000 adultos. Esta pensión atiende a las ciudadanas y ciudadanos mayores de 65 años que no están afiliadas o son pensionistas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional (ISSPOL) o Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFA). Con la ampliación de la cobertura se logrará la jubilación universal de los adultos mayores.

Conforme a los datos del INEC del censo del 2010, el 11% de los adultos mayores viven solos, esta proporción aumenta en la costa ecuatoriana (12,4%); mientras que los adultos mayores que viven acompañados en su mayoría viven con su hijo (49%), nieto (16%) y esposo o compañero (15%).

En un informe el INEC (2013) afirma que a pesar de que “un 81% de los adultos mayores dicen estar satisfechos con su vida el 28% menciona sentirse desamparado, 38% siente a veces que su vida está vacía y el 46% piensa que algo malo le puede suceder”.

La satisfacción en la vida en el adulto mayor ecuatoriano aumenta considerablemente cuando vive acompañado de alguien (satisfechos con la vida que viven solos: 73%, satisfechos con la vida que viven acompañados: 83%).

El 69% de los adultos mayores han requerido atención médica los últimos 4 meses, mayoritariamente utilizan hospitales, subcentros de salud y consultorios particulares. El 28% de los casos son ellos mismos los que se pagan los gastos de la consulta médica, mientras que en un 21% los paga el hijo o hija.

Las enfermedades más comunes en el área urbana son: osteoporosis (19%), diabetes (13%), problemas del corazón (13%) y enfermedades pulmonares (8%). El 42% de los adultos mayores no trabaja y mayoritariamente su nivel de educación es el nivel primario. A pesar de que desean trabajar los hombres mencionan que dejaron de trabajar por: problemas de salud (50%), jubilación por edad (23%), y su familia no quiere que trabaje (8%). En el caso de las mujeres dejan de trabajar debido a: problemas de salud (50%), su familia no quiere que trabaje (20%) y jubilación por edad (8%).

## Demografía en Imbabura

La población de Imbabura está muy marcada por diferentes factores demográficos, tiene la diversidad étnica y demográfica más grande del Ecuador, ya que según la última estadística del INEC, Imbabura se encuentra conformado de la siguiente manera: 54% mestizos, 32% blancos, 9% indígenas, 3% negros y 2% repartido entre asiáticos, mulatos, castizos y otros.

Imbabura es la segunda provincia más envejecida del Ecuador tras Carchi y por delante de Pichincha, con una edad promedio de 37 años y con un total del 45 % de personas con más de 45 años; Imbabura tiene una baja tasa de natalidad (1,8 %) de crecimiento anual, pero con gran flujo de inmigración que reemplaza esa falta de nacimientos, así mismo Imbabura tiene una alta tasa de mortalidad que va entorno al 3,2 % de los mayores de 80 años, cifra mayor a la de natalidad, siendo los problemas cardíaco-cerebrales y los problemas pulmonares los principales causantes de muertes. La esperanza de vida en Imbabura está en 79,8 años para los hombres y 83,4 años para las mujeres; Ibarra es el cantón con más esperanza de vida de la provincia [81,8 años] y Urcuquí tiene a la más baja [79,8 años]. (INEC, 2010)

La población de la provincia de Imbabura, asciende a 398.244 habitantes, de acuerdo al INEC, 2010. Distribuidos en sus diferentes cantones; en el sector rural se encuentran 209.780 habitantes y en el sector urbano se cuenta con 188.464 habitantes. La población se distribuye además con el 59% de la población es masculina y el 41% de la población es femenina. De esta población las personas adultas mayores que sobrepasan los 60 años, conforman un pequeño porcentaje del 8,10%, el siguiente cuadro muestra la población adulta mayor de la provincia de Imbabura tanto del sector urbano como rural.

**Tabla N° 2. 4. Demografía de Imbabura**

| CANTÓN       | TOTAL  |       |        |
|--------------|--------|-------|--------|
|              | Género |       |        |
|              | Hombre | Mujer |        |
| IBARRA       | 6.444  | 7.668 | 14.112 |
| ANTONIO ANTE | 1.662  | 1.946 | 3.608  |
| COTACACHI    | 1.713  | 1.830 | 3.543  |
| OTAVALO      | 3.399  | 4.421 | 7.820  |

|              |               |               |               |
|--------------|---------------|---------------|---------------|
| PIMAMPIRO    | 764           | 719           | 1.483         |
| URCUQUÍ      | 811           | 821           | 1.632         |
| <b>TOTAL</b> | <b>14.793</b> | <b>17.405</b> | <b>32.198</b> |
| <b>%</b>     | <b>45,90%</b> | <b>54,10%</b> | <b>100%</b>   |

Fuente: INEC, 2013, [www.inec.com.ec/poblacióndeimbabura](http://www.inec.com.ec/poblacióndeimbabura)  
Elaborado por: Los autores

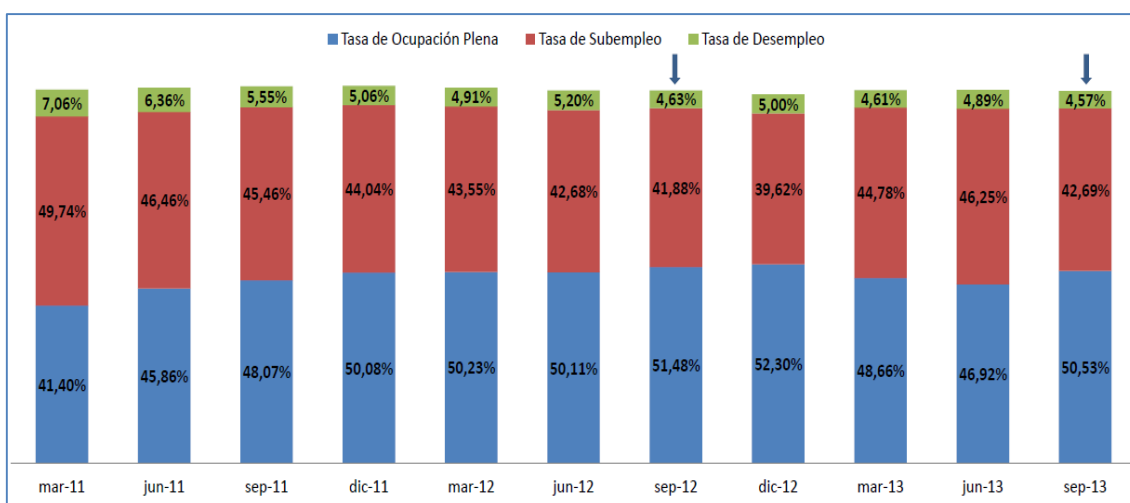
## ANÁLISIS:

Como es de conocimiento general, la población se ha incrementado considerablemente y va incrementándose más y más durante los años. El crecimiento de la población es un factor que actúa como una **OPORTUNIDAD** con un impacto alto ya que el crecimiento de la población significa el crecimiento del uso del servicio que ofrece el proyecto a crearse.

## EMPLEO Y DESEMPLEO

En términos generales y a nivel nacional se tiene un porcentaje mínimo de desempleo, mismo que se ha ido disminuyendo poco a poco cada año. El siguiente grafico muestra la evolución de la tasa de empleo y desempleo en el Ecuador.

**Gráfico N° 2. 5. Demografía en Imbabura**



Fuente: INEC, 2013  
Elaborado por: Los autores

Como se ve en el gráfico, la tasa de empleo ha tratado de conservarse sobre el 50%, sin embargo se observa bajas en el primero y segundo trimestre del año 2013 de 48,66% a 46,92%, pero en el último trimestre la tasa de empleo se ha incrementado a 50,53%. En el caso de la tasa de subempleo se ha visto disminuida durante el año 2013, en el primer trimestre es de 44,78% y sube a 46,25% y se reduce a 42,69%. Y en el caso del desempleo durante el año 2013 se ha reducido significativamente, en el primer trimestre se registró en 4,61%, luego en el segundo trimestre aumento en 4,89%, pero en el tercer trimestre se disminuyó a 4,57%.

### **ANÁLISIS**

El empleo es un factor importante que se debe considerar en la creación y puesta en marcha de cualquier proyecto, este factor indica que si el empleo crece, también crecerá el poder adquisitivo de la población y por ende se asignaran recursos a la adquisición o consumo de productos y servicios suntuarios, en este caso la visita de centros turísticos. Por lo expuesto, se aduce que el empleo y desempleo en incremento, es un factor que actúa como una **OPORTUNIDAD** de impacto medio.

- **CULTURA Y COSTUMBRES**

La población imbabureña varía en cuanto a costumbres y manera de ser se refiere, por ejemplo con liberales y tradicionales personas en Otavalo, con conservadores y bohemios en Ibarra e introvertidos y calmados en Cotacachi, las culturas varían y mientras en Ibarra las personas amantes del arte dibujan y pintan en el Parque de La Merced o la Plaza de Artes, inspirados en su bohemia cultura y los enamorados caminan a la vera de la Laguna, en Otavalo las personas bailan a ritmo de las comparsas andinas y disfrutan de un folclore rico en historia y tradición (AUCC, 2013).

Pero no solo las fiestas y bailes forman parte de las costumbres y culturas de la población imbabureña, sino también los viajes y visitas a lugares turísticos que les ha brindado la naturaleza, en este caso se tiene la abundancia de visitas a aguas termales como Chachimbiro, cascadas en Pimampiro, lagunas en Cotacachi, etc.

## ANÁLISIS

La cultura y costumbres que tiene la población es parte importante para la empresa a crearse ya que dada la naturaleza del servicio a ofertarse, el mercado al cual se enfoca el proyecto es a quienes gustan de disfrutar de vacaciones en una hostería que disponga de un ambiente tranquilo y especializado para la persona. Este factor actúa como una **OPORTUNIDAD** de impacto medio, debido a que a la población adulta mayor les gusta visitar centros de recreación que sean tranquilos.

- **Factores Político – Legales**

Entre los factores políticos y legales se tiene a la **CONSTITUCIÓN, LEY DE MEDIOAMBIENTE, PLAN DEL BUEN VIVIR**, entre las más importantes que un proyecto debe considerar para poder funcionar.

El gobierno actual del Eco. Rafael Correa incentiva las condiciones para el Buen Vivir entre eso una de sus principales prioridades es el sector del turismo, que cada vez va aumentando en el país, la estabilidad política que existe es un factor primordial ya que las personas tienen más tranquilidad al momento de realizar una planificación de un viaje de turismo. Se han forjado nuevas leyes políticas las cuales ayudan y respaldan al adulto mayor por ese mismo hecho existen más posibilidades que las personas de la tercera edad puedan hacer más gastos de viajes que antes.

El Plan Nacional para el Buen Vivir es una guía importante que rescata los derechos del hombre y su bienestar. La misión del gobierno es amplia y transformadora, porque se destaca entre los derechos mejorar la calidad de vida de la población, y en ello se incluye la salud, educación, inclusión, justicia y vivir en un ambiente sano.

### **CONSTITUCIÓN**

Que a través de sus órganos y organismos reguladores promueve el bienestar económico y social de la población y en especial a las personas adultas mayores y discapacitados, que antiguamente no eran tomados en cuenta como en la actualidad. Estos organismos actúan en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas atendiendo y ejecutando decretos que favorecen a las personas sin importar el nivel o estatus social ni económico.

## **LEY DE MEDIO AMBIENTE**

Que promueve el buen manejo de los residuos y desechos sólidos y líquidos en cualquier empresa que esté cumpliendo su actividad económica. En el caso de industrias, las normas y reglamentos aplican con mayor rigidez que en una de servicios, en el caso de la hostería se debe cumplir con un buen manejo de residuos de comida y el agua utilizada en las actividades de los usuarios.

## **PLAN DEL BUEN VIVIR**

Que vinculado con la constitución enfocan la calidad de vida hacia su mejoramiento y la satisfacción plena del usuario de un producto, bien o servicio, sobre todo si se trata de salud física y mental de las personas. La hostería para dar cumplimiento con los lineamientos del Plan del Buen Vivir, está considerando a la población adulta mayor para dar una buena atención y especializada a sus necesidades.

## **ANÁLISIS**

Los mandatos constitucionales pueden volverse un poco molestos para cualquier empresa u organización, pero que como resultado se tiene la oferta de buenos productos y servicios a la población, que en si ayudan a que las personas se fidelicen al consumo de dichos productos o servicios. En este caso este factor actúa como una **OPORTUNIDAD** de un impacto bajo en la creación de la hostería.

### **• Factores Tecnológicos**

Este factor trata los avances de las ciencias y la tecnología, se vuelve fundamental en industrias o empresas donde utilicen equipos muy sofisticados, en el caso de la hostería los equipos con los que se contará no son de última tecnología, en tal virtud este factor no es relevante para la empresa a crearse, pero que debe ser tomado en cuenta en un análisis de una **OPORTUNIDAD** de impacto bajo en la puesta en marcha de la misma.

## **MICRO ENTORNO**

En el análisis micro se consideran aquellos factores que se vinculan directamente con la creación del proyecto y su puesta en marcha, estos factores son aquellos que tienen que ver con los clientes, proveedores y los competidores.

## **CLIENTES**

Los clientes constituyen un factor primordial en el análisis ya que de los clientes depende el éxito o fracaso de toda empresa. En el caso de las empresas que prestan servicios de hostería buscan fidelizar a sus clientes mediante la satisfacción plena, pero no buscan satisfacer plenamente y en especial a la población adulta mayor, donde los cuidados y tratamientos de relajación y recreación son específicamente para ellos. Por esta parte al crearse una hostería que cuente con la atención adecuada y especializada para las personas adultas mayores, hace que la puesta en marcha de la hostería se vea como una **OPORTUNIDAD** de impacto alto en el mercado, ya que se fidelizaría a los clientes al consumo del servicio que oferta la hostería Nuevo Sol.

## **COMPETIDORES**

El análisis de la competencia también es fundamental de considerar ya que se trata de las entidades que tratan de una u otra forma cubrir más mercado y llevarse los clientes que puede tener la hostería Nuevo Sol. Por otro lado está el mercado al cual se dirige cada uno de los competidores y que las hace empresas con un servicio diferenciado frente a los demás competidores, en el caso de la hostería Nuevo Sol, el servicio a ofertarse es el de atender y servir a la población específicamente adulta mayor, servicio que no cuenta toda empresa u hostería que se encuentra en Cotacachi. Esta explicación aduce que la competencia actúa como un factor de **AMENAZA** de impacto medio en la puesta en marcha de la hostería.

## **PROVEEDORES**

Los proveedores es un factor que facilita la funcionalidad de un proyecto, y más si está bien acercado a la empresa o si cuenta con todos los implementos, insumos o materia prima requerida para cumplir con la actividad económica de la empresa. En el caso de la hostería, la adquisición de los insumos para el restaurante se realizará los requerimientos dos veces a la semana en los lugares o pueblos más cercanos; en el caso maquinaria y equipos, se cuenta con los proveedores de estos aparatos como cocinas, hornos, refrigeradoras, etc., en cuanto a aparatos térmicos también se podrían conseguir en la ciudad de Quito u otras ciudades cercanas. Por esta parte y lo expuesto, se aduce que el factor proveedores influye como un factor de **OPORTUNIDAD** de impacto bajo en la creación de la hostería.

## 2.3. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Para proceder a analizar el entorno externo que influye positiva y negativamente en la creación y puesta en marcha del proyecto, se realizará un cuadro resumen de los factores influyentes y el impacto que generan en el mismo. El impacto que cada factor tiene es de alto con un valor de 5; medio con un valor de 3; y bajo con un valor de 1. A continuación la Matriz OA.

**Tabla N° 2. 5. Matriz OA**

| FACTORES                           | OPORTUNIDADES |       |      | AMENAZAS |       |      | IMPACTO |       |      |
|------------------------------------|---------------|-------|------|----------|-------|------|---------|-------|------|
|                                    | ALTO          | MEDIO | BAJO | ALTO     | MEDIO | BAJO | ALTO    | MEDIO | BAJO |
| <b>MACRO ENTORNO</b>               |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| <b>FACTORES ECONÓMICOS</b>         |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| PIB                                |               | X     |      |          |       |      |         | 30    |      |
| INFLACIÓN                          |               |       |      | X        |       |      | 5A      |       |      |
| SECTOR TURISMO                     | X             |       |      |          |       |      | 50      |       |      |
|                                    |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| <b>FACTORES SOCIO - CULTURALES</b> |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| DEMOGRAFÍA                         | X             |       |      |          |       |      | 50      |       |      |
| EMPLEO Y DESEMPLEO                 |               | X     |      |          |       |      |         | 30    |      |
| CULTURA                            |               | X     |      |          |       |      |         | 30    |      |
|                                    |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| <b>FACTORES POLITICO LEGALES</b>   |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| CONSTITUCIÓN                       |               |       | X    |          |       |      |         |       | 10   |
| PLAN DEL BUEN VIVIR                |               |       | X    |          |       |      |         |       | 10   |
| LEY DEL MEDIO AMBIENTE             |               |       | X    |          |       |      |         |       | 10   |
|                                    |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| <b>FACTORES TECNOLÓGICOS</b>       |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| INSUMOS                            |               |       | X    |          |       |      |         |       | 10   |
| HERRAMIENTAS                       |               |       | X    |          |       |      |         |       | 10   |
| MAQUINARIA Y EQUIPO                |               |       | X    |          |       |      |         |       | 10   |
|                                    |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| <b>MICRO ENTORNO</b>               |               |       |      |          |       |      |         |       |      |
| CLIENTES                           | X             |       |      |          |       |      | 50      |       |      |
| PROVEEDORES                        |               |       | X    |          |       |      |         |       | 10   |
| COMPETENCIA                        |               |       |      |          | X     |      | 5A      |       |      |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores



## CONCLUSIÓN

Como es notable observar en el cuadro anterior, existen más oportunidades que amenazas y que hay que considerar en la toma de decisiones de poner en marcha o no la empresa, en este caso la hostería Nuevo Sol. Entre las oportunidades de un impacto alto está el turismo, la demografía y el crecimiento de las necesidades y exigencias de la población y los clientes; en las oportunidades medias están el crecimiento económico el aumento del empleo y la cultura de la población; y entre las oportunidades bajas están las leyes y reglamentos impuestos la tecnología y los proveedores; y como amenazas se tiene a la competencia y a la inflación.

### 2.4. HOJA DE TRABAJO

A continuación se desarrolla la hoja de trabajo con las oportunidades encontradas y las amenazas identificadas y que se vinculan con la puesta en marcha del proyecto.

**Tabla N° 2. 6. Hoja de Trabajo**

| <b>OPORTUNIDADES</b>                       | <b>AMENAZAS</b>                                     |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| 1, Incremento del turismo en el Ecuador    | 1, Incremento de los precios de los productos       |
| 2, Inversión y crecimiento empresarial     | 2, Nivel de pobreza aumentando                      |
| 3, Crecimiento de poder adquisitivo        | 3, Incremento de competidores                       |
| 4, Incremento de necesidades en el mercado | 4, Mejoramiento de servicios en la competencia      |
| 5, Bienestar Social en la población        | 5, Fidelización de los clientes con la competencia  |
| 6, Servicio y atención de calidad          | 6, Cambios bruscos en las políticas gubernamentales |
| 7, Clientes insatisfechos y más exigentes  |                                                     |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## CONCLUSIONES

La oportunidad que se aprovechará en la hostería es el de brindar el bienestar social de la población adulta mayor y dar un servicio especializado de recreación, relajación, etc. para de esta manera fidelizar a los clientes en el consumo del servicio. Y la amenaza que se propenderá contrarrestar con mayor énfasis es el mejoramiento de servicios en la competencia, es decir siempre se estará buscando mejores formas de brindar el servicio de la hostería.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Generalidades**

Según Carl Mc Daniel Roger Gates. (2005), menciona: “Investigación de mercado es la función que alcanza al consumidor, al cliente y al público con el vendedor a través de la información, una información que se utiliza para identificar y definir la oportunidad y los problemas de marketing; para mejorar la comprensión del marketing como un proceso. La investigación de mercado especifica la información requerida para abordar estos aspectos; diseñar el método de recopilación, administrar e implementar el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados y comunica los conocimientos y sus aplicaciones.”

El estudio de mercado tiene como finalidad, la de cuantificar la cantidad de productos, bienes y servicios que se consumen en el mercado, así como también la de cuantificar el número de productos, bienes y servicios que se ofertan en el mismo para cubrir dicha demanda o cantidad comprada de bienes o servicios. Toda relación comercial, realizada mediante el precio establecido a través de estas dos corrientes, oferta y demanda.

#### **3.2. Objetivos**

##### **3.2.1. Objetivo General**

Cuantificar el número de servicios turísticos que se han venido prestando a los adultos mayores en la actualidad en el cantón de Cotacachi; así como también la oferta de este servicio dado por el número de hosterías que se encuentran en el mismo cantón, para poder determinar la viabilidad de mercado del proyecto presentado.

##### **3.2.2. Objetivos Específicos**

- Determinar la demanda del servicio turístico para las personas adultas mayores, a través de encuestas realizadas a una muestra poblacional.

- Determinar la oferta del servicio turístico en el mercado, dado por la cantidad y capacidad de oferta de las hosterías especializadas en el servicio a adultos mayores.
- Determinar la demanda insatisfecha existente en el mercado a través de la aplicación de la ecuación de demanda insatisfecha.
- Proponer la aplicación de un plan de marketing para incentivar al consumo del servicio turístico brindado por la hostería a crearse.

### **3.3. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

El servicio que pretende brindar el proyecto son los servicios turísticos a las personas adultas mayores en el cantón de Cotacachi – Imbabura. Este servicio cuenta desde que el adulto mayor solicita el paquete turístico, el transporte desde los terminales donde la persona llega de las diferentes partes del mundo hasta la hostería, misma que se encarga de brindar el servicio de alimentación, lugares de recreación y hospedaje.

### **3.4. Segmentación del Mercado**

El segmento de mercado al cual se dirige el proyecto es a la población adulta mayor que tiene una edad sobre los 60 años del sector urbano del cantón Cotacachi en Imbabura, sean estos del sector urbano y también del sector rural del cantón.

Cotacachi tiene una población urbana aproximada de 8.848 habitantes. La población de adultos mayores asciende a 1.425 personas sobre los 60 años, que representa un 16,12%, y que puede ser una posible demanda del servicio que ofrece el proyecto, pero adicional a esta población se tiene a las personas adultas mayores que son consideradas como turistas nacionales y extranjeras que de acuerdo al Ministerio de Turismo esta población anual es de 587 adultos mayores que asisten a las diferentes hosterías de Cotacachi, que aun cuando la hostería no preste servicios turísticos a las personas adultas mayores, están en la facultad de brindar dicho servicio.

El presente proyecto se enfoca en atender a dicha población cantonal, en especial a la urbana, ya que se encuentra mayormente organizada. De igual forma el proyecto

atenderá a la población adulta mayor del resto de cantones y provincias del Ecuador, así como también a los turistas de la tercera edad extranjeros.

De acuerdo al Ministerio de Turismo son en promedio unos 250 extranjeros adultos mayores, quienes radican ya sea temporal o permanentemente en Cotacachi, de ahí que el actual proyecto se oriente a atender las necesidades de servicio de personas de similares características que se radiquen a futuro en Cotacachi, sea por descanso o esparcimiento.

Con el objetivo de tener éxito en el sector recreacional y turístico, se ha decidido segmentar el mercado en dos tipos de clientes potenciales, para poder satisfacer las necesidades de estos dos grupos y poder servirles con provecho, mejor que los competidores.

En el primer grupo están consideradas personas; adultos mayores nacionales y extranjeros que deseen alejarse del ruido, la contaminación, el bullicio y opten por cabañas matrimoniales o personales para que puedan respirar aire puro y oxigenarse con las bondades de la naturaleza.

El otro grupo está destinado a clientes adultos mayores nacionales y extranjeros que deseen pasar momentos de entretenimiento, disfrutando de la sala de recreación, juegos y áreas verdes.

### **3.5. Investigación del Mercado**

#### **3.5.1. Metodología**

La metodología de estudio de mercado propuesta se desarrolla a través de las siguientes etapas:

- Investigación de campo
- Segmentación del mercado
- Análisis de resultados de encuestas
- Elaboración del OA y su análisis

#### **3.5.2. Investigación de campo y tamaño de la muestra**

Para la investigación de campo se ha considerado a adultos mayores del cantón (zona

urbana), provincia y extranjeros, quienes serían los clientes potenciales de la hostería Nuevo Sol. Para lo cual se buscó a nivel de la Asociación de Jubilados de Cotacachi, cantones de Imbabura y también a un número representativo de turistas extranjeros temporales y residentes en la ciudad de Cotacachi, ello con el objetivo de aplicar una encuesta sobre la necesidad de implementar el proyecto de la hostería Nuevo Sol.

Para la aplicación de la encuesta, se tomará en cuenta a las personas adultas mayores que se encuentran en el cantón de Cotacachi, tanto residentes como turistas nacionales; más el promedio de extranjeros residentes al momento en el cantón, las mismas que determinarán el total de la población potencial para la investigación de mercados como se detalla en el siguiente cuadro:

**Tabla N° 3. 1. Investigación de Campo y Tamaño de la Muestra**

|                                | <b>Número personas adultas<br/>mayores</b> |
|--------------------------------|--------------------------------------------|
| Zona Urbana de Cotacachi       | 1.425                                      |
| Numero Turistas Nacionales     | 587                                        |
| Numero Promedio de Extranjeros | 250                                        |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>2.262</b>                               |

Fuente: Ministerio de Turismo, Asociación de Jubilados de Cotacachi, 2013  
Elaborado por: Los autores

El tamaño de la muestra a la cual se aplicará la encuesta y realizar el levantamiento de información acerca de la demanda está dado por la fórmula de población finita, misma que se muestra a continuación:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2(N-1) + Z^2(p * q)}$$

Realizado una prueba piloto se pudo determinar un margen de probabilidad de éxito del 94,30%, y por el otro lado un margen de probabilidad de fracaso del 5,70%, donde estos datos se determinaran de la siguiente manera:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2(N-1) + Z^2(p * q)}$$

**Dónde:**

n = Tamaño de la muestra

N= Población Target = 2.262

p = Probabilidad de éxito = 94,30%

q = Probabilidad de fracaso = 5,70%

Z= Nivel de confiabilidad = 95% = 1,96

e = Margen de error = 5%

Aplicando la formula con los datos del proyecto se tiene el siguiente tamaño de población a encuestarse:

$$n = \frac{1.96^2 * 2.262 * 0.95 * 0.05}{0.05^2 * (2.262 - 1) + 1.96^2 * 0.95 * 0.05}$$

$$n = \frac{467,08}{5,86}$$

$$n = 79,72 = 80 \text{ encuestas}$$

Es decir se realizarán un total de 80 encuestas en sectores determinados de la provincia de Imbabura, que se establecerán según varios factores como: distancia, tiempo y citas previas.

Debido a que el flujo de adultos mayores turistas extranjeros es variable se ha aplicado la encuesta a un número equivalente de 40 personas (adultos mayores) quienes se encuentran en la ciudad de Cotacachi. En lo que respecta a la muestra de adultos mayores nacionales (residentes del cantón y turistas), también se prevé encuestar a 40 personas adultas mayores.

**Muestra poblacional adulto mayor extranjero y nacional**

**Tabla N° 3. 2. Muestra poblacional**

| SEGMENTO DE MERCADO                                                                           | NÚMERO    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Turista extranjero adulto mayor residente o temporal en Cotacachi.                            | 40        |
| Adultos mayores de 65 años residentes en Cotacachi u otros cantones o provincias del Ecuador. | 40        |
| <b>TOTAL</b>                                                                                  | <b>80</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### 3.6. TABULACIÓN DE ENCUESTAS

La tabulación de las encuestas es el análisis de la información obtenida en las encuestas por parte de las personas encuestadas. A continuación se presenta la tabulación de las encuestas a través de cuadros y gráficos estadísticos, tanto para turistas y población extranjera como turistas y residentes nacionales.

#### 3.6.1. ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS A ADULTOS MAYORES NACIONALES y EXTRANJEROS

1. ¿Generalmente; con quién sale un fin de semana o vacaciones? (Adulto Mayor Nacional)

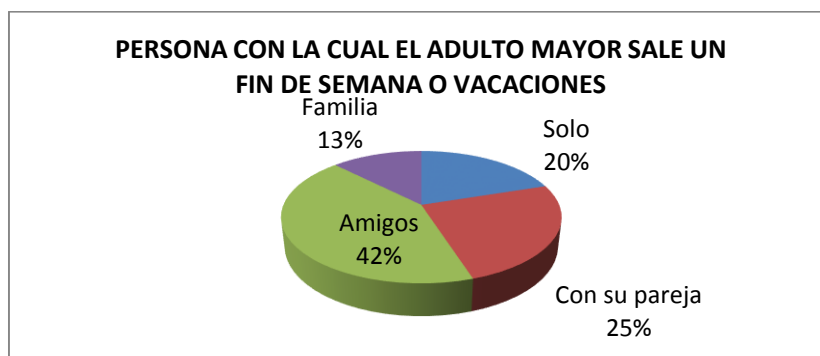
**Cuadro 1.** Con quién sale de vacaciones (Adulto mayor nacional)

| Personas      | F         | %          |
|---------------|-----------|------------|
| Solo          | 8         | 20         |
| Con su pareja | 10        | 25         |
| Amigos        | 17        | 42,5       |
| Familia       | 5         | 12,5       |
| <b>Total</b>  | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 1.** Con quién sale de vacaciones (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

Los adultos mayores nacionales generalmente salen un fin de semana o a vacaciones con su grupo de amigos en especial si están organizados en una asociación o grupos de turistas, realizan estas actividades en forma grupal, representando el 42% de la población encuestada; a este porcentaje le sigue el 25% de las personas que visitan hosterías con su pareja; luego está el 20% de quienes salen solos y el 13% que asisten con sus familias.

2. ¿Generalmente, con quién sale un fin de semana o vacaciones? (Adulto Mayor Extranjero)

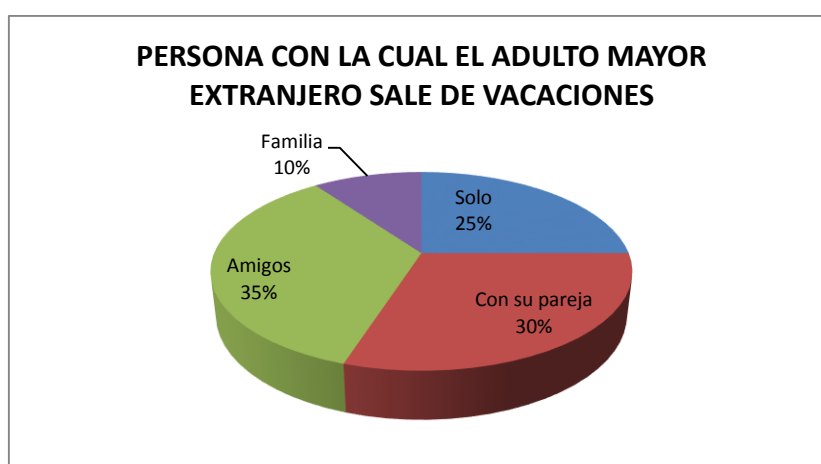
**Cuadro 2.** Con quién sale de vacaciones (Adulto mayor extranjero)

| Personas      | F         | %          |
|---------------|-----------|------------|
| Solo          | 10        | 25         |
| Con su pareja | 12        | 30         |
| Amigos        | 14        | 35         |
| Familia       | 4         | 10         |
| <b>Total</b>  | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 2.Con quién sale de vacaciones (Adulto mayor extranjero)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional



## Análisis de Interpretación

Los grupos de turistas extranjeros adultos mayores visitan los lugares turísticos con grupos de amigos, representando el 35% de la población encuestada; luego está el 30% de quienes asisten con su pareja; a este resultado le sigue el 25% de las personas que asisten solas y por ultimo está el 10% de quienes asisten con sus familias.

### 3. ¿En qué época le gusta salir de paseo? (Adulto Mayor Nacional)

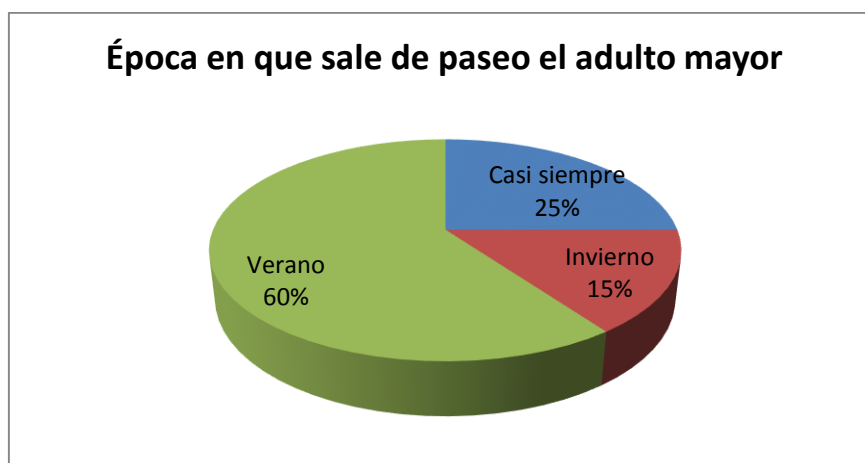
**Cuadro 3.** En qué época sale de paseo (Adulto mayor nacional)

| Época        | F         | %          |
|--------------|-----------|------------|
| Casi siempre | 10        | 25         |
| Invierno     | 6         | 15         |
| Verano       | 24        | 60         |
| <b>Total</b> | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 3.En qué época sale de paseo (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

La época más propicia para que los adultos mayores nacionales busquen espacios y utilicen su tiempo para la recreación en una hostería como Nuevo Sol es el verano, representando el 60%; a este porcentaje le sigue el 25% de la población que le gusta salir de paseo casi siempre y por ultimo está el 15% de quienes salen de paseo en invierno.

### 3. ¿En qué época le gusta salir de vacaciones? (Adulto mayor extranjero)

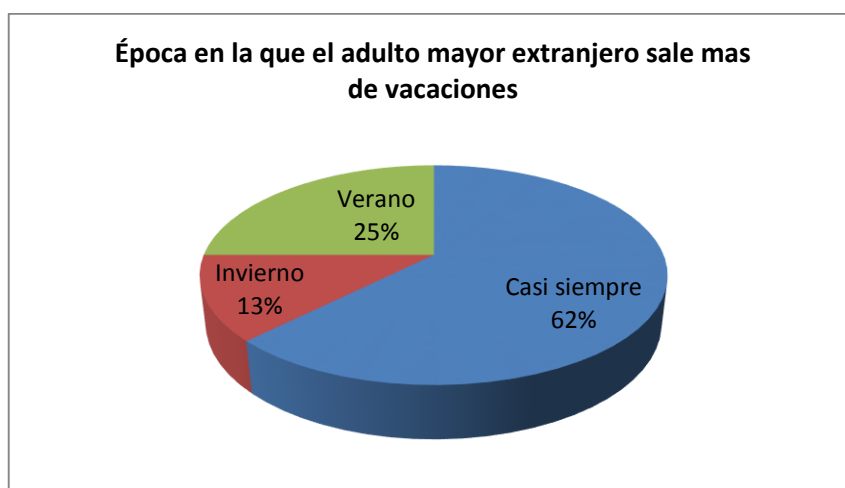
**Cuadro 4** En qué época sale de paseo (Adulto mayor extranjero)

| Época        | F         | %          |
|--------------|-----------|------------|
| Casi siempre | 25        | 62,5       |
| Invierno     | 5         | 12,5       |
| Verano       | 10        | 25         |
| <b>Total</b> | <b>40</b> | <b>100</b> |

Elaborado por: Autores

Fuente: Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 4.En qué época sale de paseo (Adulto mayor extranjero)



Elaborado por: Autores

Fuente: Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

En el caso de adultos mayores extranjeros, gustan de realizar paseos casi siempre, representando el 62% de la población encuestada; a este porcentaje le sigue el 25% de las personas extranjeras que gustan salir en épocas de verano y por ultimo está el 13% de las personas que salen en invierno.

### 5. ¿Con qué frecuencia Ud. visita lugares turísticos? (Adulto Mayor Nacional)

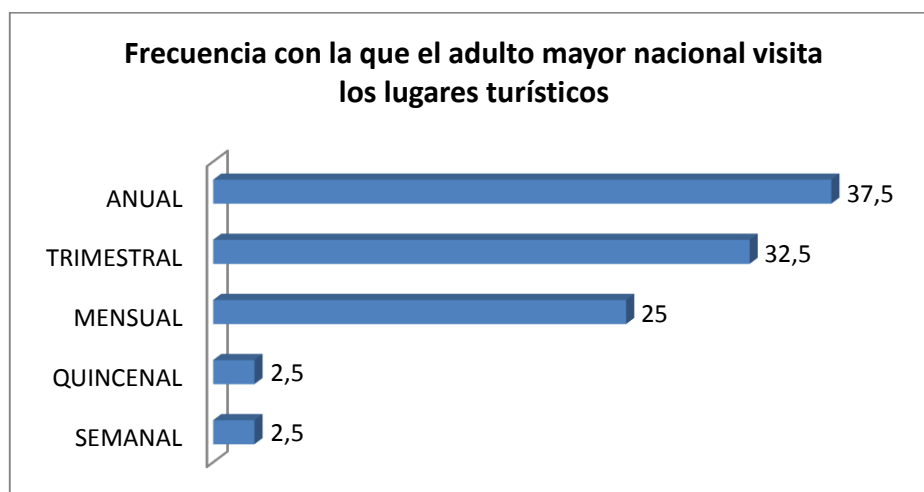
**Cuadro 5.** Frecuencia visita lugares turísticos (Adulto mayor nacional)

| Frecuencia   | F         | %          |
|--------------|-----------|------------|
| Semanal      | 1         | 2,5        |
| Quincenal    | 1         | 2,5        |
| Mensual      | 10        | 25         |
| Trimestral   | 13        | 32,5       |
| Anual        | 15        | 37,5       |
| <b>Total</b> | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 5.Frecuencia visita lugares turísticos (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

De la población encuestada el 37,5% visita lugares turísticos de Cotacachi en forma anual; luego se tiene el 32,5% de quienes visitan lugares turísticos trimestrales, luego está el 25% de las personas que visitan lugares turísticos en forma mensual, luego está el 2,5% de quienes visitan en forma quincenal y por ultimo está el 2,5% de quienes asisten semanalmente.

6. ¿Con qué frecuencia Ud. visita lugares turísticos? (Adulto Mayor Extranjero)

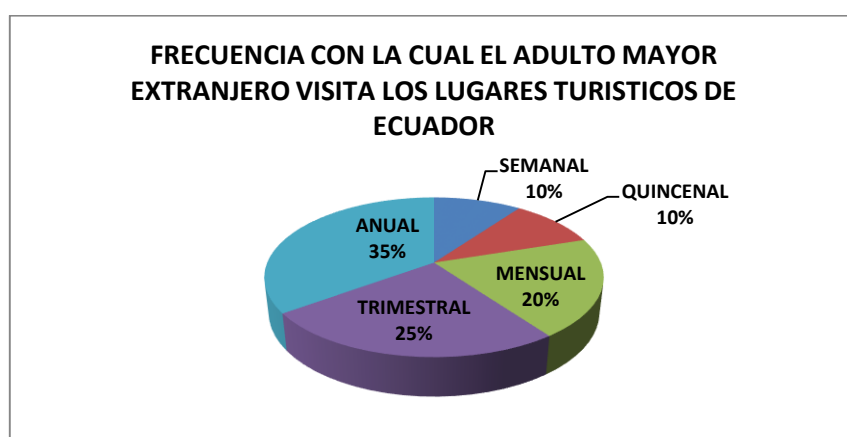
**Cuadro 6.** Frecuencia visita lugares turísticos (Adulto mayor extranjero)

| Frecuencia   | F         | %          |
|--------------|-----------|------------|
| Semanal      | 4         | 10         |
| Quincenal    | 4         | 10         |
| Mensual      | 8         | 20         |
| Trimestral   | 10        | 25         |
| Anual        | 14        | 35         |
| <b>Total</b> | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 6.Frecuencia visita lugares turísticos (Adulto mayor extranjero)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

En sentido general la frecuencia con que visitan los turistas extranjeros adultos mayores los lugares turísticos es en forma anual, representando el 35%; a este porcentaje le sigue el 25% de quienes frecuentan visitar los lugares turísticos en forma trimestral; luego están quienes visitan mensualmente con el 20% y luego se tiene el 10% de quienes visitan quincenalmente y semanalmente.

7. ¿Para su descanso considera Ud. prioritario un ambiente natural? (Adulto mayor nacional)

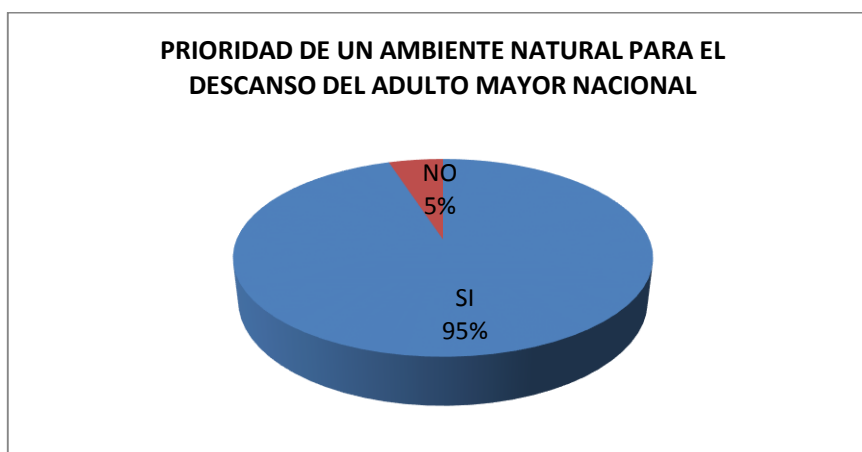
**Cuadro 7.** Descanso en ambiente natural (Adulto mayor nacional)

| Prioridad ambiente natural | F         | %          |
|----------------------------|-----------|------------|
| si                         | 38        | 95         |
| no                         | 2         | 5          |
| <b>Total</b>               | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 7.Descanso en ambiente natural (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

Casi la totalidad de los adultos mayores prefieren un ambiente tranquilo natural para su descanso y recreación, representando el 95% de la población encuestada, aduciendo que muchos de ellos se encuentran cansados de vivir y trabajar durante casi toda su vida en los centros urbanos. La hostería Nuevo Sol les brinda un ambiente natural propicio para un descanso y recreación de este estilo.

8. ¿Para su descanso considera Ud. prioritario un ambiente natural? (Adulto Mayor Extranjero).

**Cuadro 8.** Descanso en ambiente natural (Adulto mayor extranjero)

| Prioridad ambiente natural | F         | %          |
|----------------------------|-----------|------------|
| SI                         | 39        | 97,5       |
| NO                         | 1         | 2,5        |
| <b>Total</b>               | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 8.** Descanso en ambiente natural (Adulto mayor extranjero)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

Al igual que los adultos mayores nacionales, los extranjeros prefieren un lugar tranquilo con un entorno natural y ecológico, que les permita un descanso placentero, el porcentaje que representa esta población es del 97%. Muchos de ellos provienen de países desarrollados, de grandes ciudades industrializadas y contaminadas, y necesitan un descanso y recreación. Y ese relajamiento lo brinda la Hostería Nuevo Sol.

9. ¿Le gustaría visitar una hostería y centro recreacional para el adulto mayor en las afueras de la ciudad de Cotacachi? (Adulto mayor nacional)

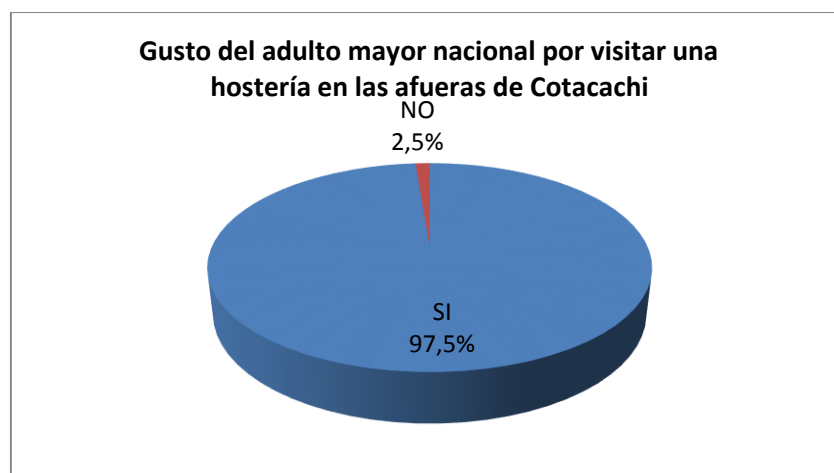
**Cuadro 9.** Gustaría de una hostería solo para adultos mayores (Adulto mayor nacional)

| Visita Hostería en las afueras de la ciudad | F         | %         |
|---------------------------------------------|-----------|-----------|
| SI                                          | 39        | 97,5      |
| NO                                          | 1         | 2,5       |
| <b>Total</b>                                | <b>40</b> | <b>50</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 9.Gustaría de una hostería solo para adultos mayores (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

Los adultos mayores casi en su totalidad les gustaría visitar una hostería que les brinde un ambiente de tranquilidad y recreación especialmente para ellos en las afueras de la ciudad de Cotacachi, representando el 97,5% de la población encuestada y apenas el 2,5% dice no gustarle esta propuesta. La Hostería Nuevo Sol justamente va a ser ubicada en un sector en las afueras del cantón cerca a la comunidad La Calera, un ambiente tranquilo propicio para el descanso del adulto mayor.

10. ¿Le gustaría visitar una hostería y centro recreacional para el adulto mayor en las afueras de la ciudad de Cotacachi?(Adulto Mayor extranjero).

**Cuadro 10.** Gustaría de una hostería solo para adultos mayores (extranjeros)

| Visita Hostería en las afueras de la ciudad | F         | %          |
|---------------------------------------------|-----------|------------|
| SI                                          | 39        | 97,5       |
| NO                                          | 1         | 2,5        |
| <b>Total</b>                                | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 10.** Gustaría de una hostería solo para adultos mayores (extranjeros)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional



## Análisis de Interpretación

Casi la totalidad de los adultos mayores extranjeros coinciden en señalar en que les gustaría visitar un lugar como al Hostería Nuevo Sol en las afueras de la ciudad de Cotacachi, representando un 97%. Tienen coincidencia de gustos con los adultos mayores nacionales. Esto determina que tanto los turistas adultos mayores nacionales y extranjeros son clientes potenciales de la Hostería.

11. ¿Qué es lo que más exige en una Hostería? (Adulto mayor nacional)

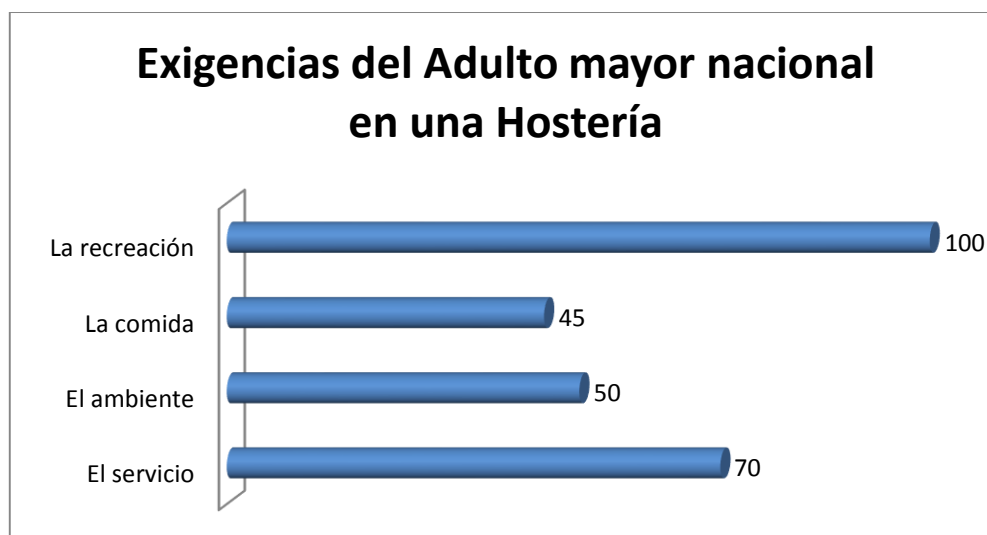
**Cuadro 11.** Exige en una hostería (Adulto mayor nacional)

| Exigencia     | F  | %   |
|---------------|----|-----|
| El servicio   | 28 | 70  |
| El ambiente   | 20 | 50  |
| La comida     | 18 | 45  |
| La recreación | 40 | 100 |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 11.**Exige en una hostería (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

## Análisis de Interpretación

El adulto mayor lo que más exige es el buen servicio en la hostería que visita, un ambiente adecuado, tranquilo, que le permita la recreación, así como la comida también sea de su agrado. Es decir los servicios que oferta la hostería deben estar acordes a los gustos e intereses de los adultos mayores.

12. ¿Qué es lo que más exige en una Hostería?(Adulto Mayor extranjero)

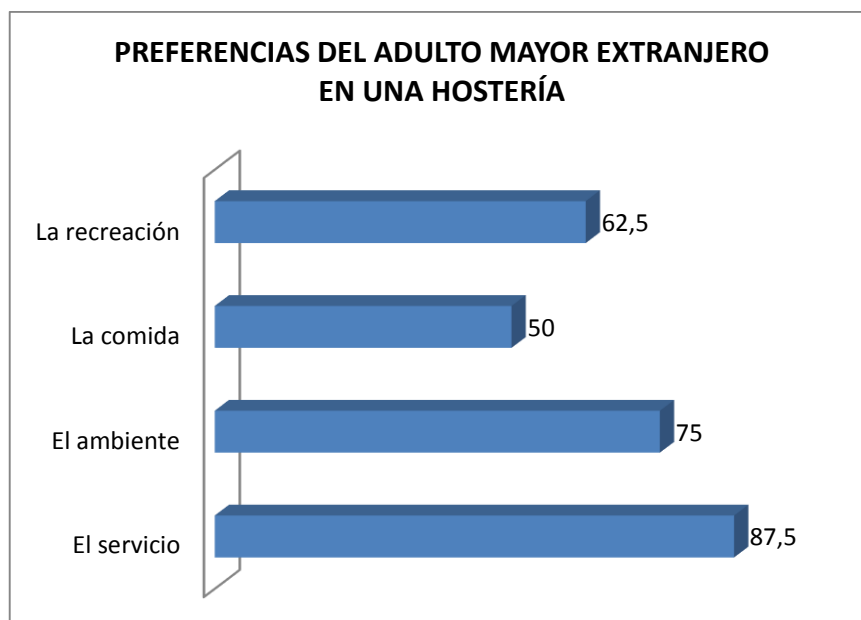
**Cuadro 12.** Exige en una hostería (Adulto mayor extranjero)

| Exigencia     | F  | %    |
|---------------|----|------|
| El servicio   | 35 | 87,5 |
| El ambiente   | 30 | 75   |
| La comida     | 20 | 50   |
| La recreación | 25 | 62,5 |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 12.Exige en una hostería (Adulto mayor extranjero)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### Análisis de Interpretación

El adulto mayor extranjero es diversificado en la exigencia de atención en una hostería, en sentido general lo que más exige es un buen servicio y que satisfaga plenamente sus necesidades de recreación y descanso.

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio, en el cual podrá disfrutar de un ambiente acogedor con servicio de primera? (Por Adulto Mayor Nacional)

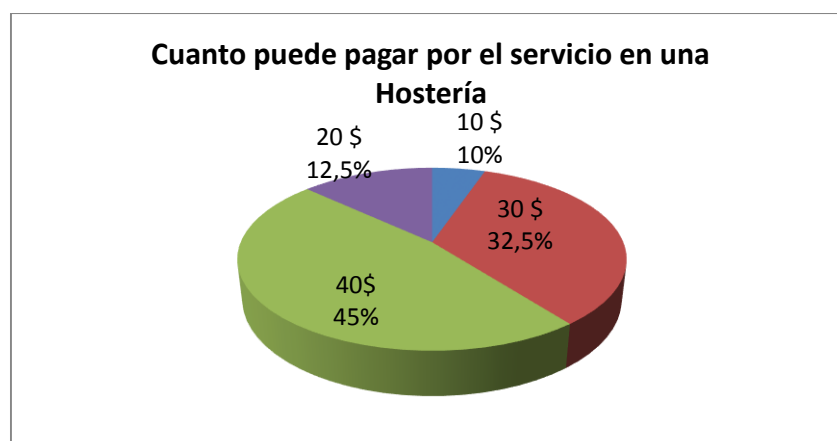
**Cuadro 13.** Cuanto pagaría por un servicio de primera (Adulto mayor nacional)

| Pago por servicio | F         | %          |
|-------------------|-----------|------------|
| 10 \$             | 4         | 10         |
| 20 \$             | 5         | 12,5       |
| 30\$              | 13        | 32,5       |
| 40 \$             | 18        | 45         |
| <b>Total</b>      | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 13.** Cuánto pagaría por un servicio de primera (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### Análisis de Interpretación

La inmensa mayoría de adultos mayores consideran que un precio justo por persona que está dispuesto a pagar por un servicio de descanso y recreación de calidad en una hostería está en 40 dólares, representando esta población al 45%; a este resultado le sigue el 32,5% de quienes consideran un precio justo es de 30 dólares; luego está el

12,5% de quienes estarían dispuestos a pagar hasta 20 dólares y por ultimo está el 10% de quienes pagarían hasta 10 dólares.

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio, en el cual podrá disfrutar de un ambiente acogedor con servicio de primera? (Por Adulto Mayor Extranjero).

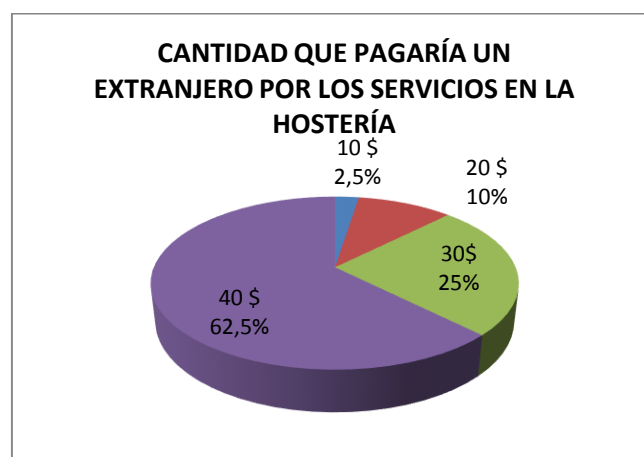
**Cuadro 14.** Cuánto pagaría por un servicio de primera (Adulto mayor extranjero)

| Pago por servicio | F         | %          |
|-------------------|-----------|------------|
| 10 \$             | 1         | 2,5        |
| 20 \$             | 4         | 10         |
| 30\$              | 10        | 25         |
| 40 \$             | 25        | 62,5       |
| <b>Total</b>      | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 14.** Cuánto pagaría por un servicio de primera (Adulto mayor extranjero)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### **Análisis de Interpretación**

El adulto mayor extranjero está dispuesto a pagar más valor por el servicio en una hostería en relación al nacional. La mayoría consideran justo pagar hasta los 40 dólares pero por un servicio de calidad, esta población representa el 62,5%; luego está el 25% de quienes consideran pagar hasta los 30 dólares; el 10% considera pagar hasta los

20 dólares y apenas el 2,5% consideran pagar hasta los 10 dólares. Esto se ha considerado mucho para plantear los precios por los servicios en la Hostería.

15. ¿En caso de ser un asiduo visitante de una Hostería, su estadía es por lo general de?(Adulto Mayor Nacional)

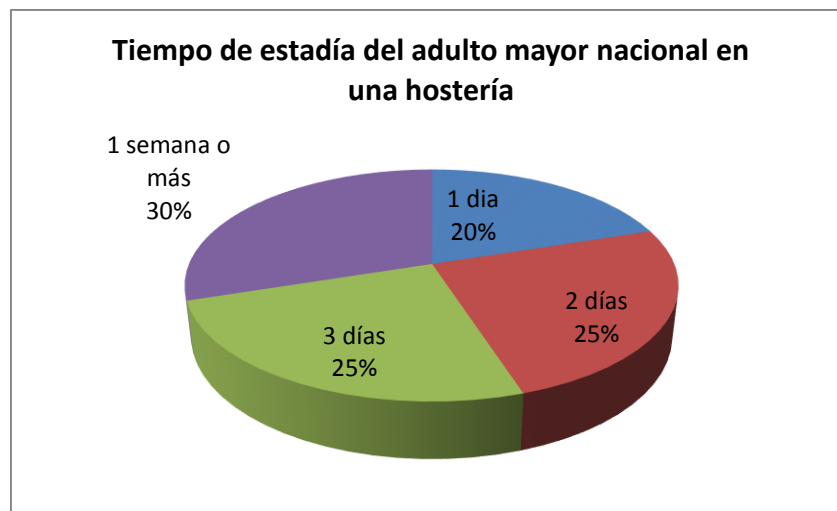
**Cuadro 15.** A cuánto tiempo asciende su estadía (Adulto mayor nacional)

| Tiempo de estadía | F         | %          |
|-------------------|-----------|------------|
| 1 día             | 8         | 20         |
| 2 días            | 10        | 25         |
| 3 días            | 10        | 25         |
| 1 semana o más    | 12        | 30         |
| <b>Total</b>      | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 15.**A cuánto tiempo asciende su estadía (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### **Análisis de Interpretación**

En el tiempo de estadía, los adultos mayores nacionales prefieren estadías desde una semana en adelante, representando el 30% de la población encuestada; a este porcentaje le sigue el 25% de quienes les gustaría pasar entre 2 o 3 días y el 20% les gustaría pasar hasta 1 día en vacaciones.

16. ¿En caso de ser un asiduo visitante de una Hostería, su estadía es por lo general de? (Adulto Mayor Extranjero)

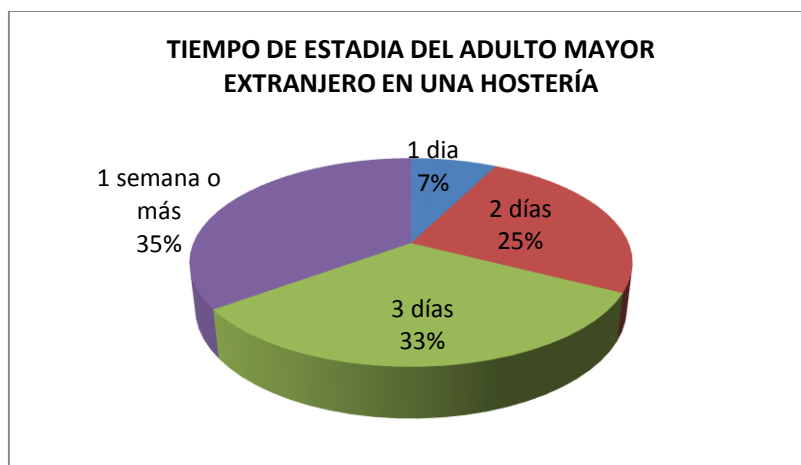
**Cuadro 16.** A cuánto tiempo asciende su estadía (Adulto mayor extranjero)

| Tiempo de estadía | F         | %          |
|-------------------|-----------|------------|
| 1 día             | 3         | 7,5        |
| 2 días            | 10        | 25         |
| 3 días            | 13        | 32,5       |
| 1 semana o más    | 14        | 35         |
| <b>Total</b>      | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 16.** A cuánto tiempo asciende su estadía (Adulto mayor extranjero)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### **Análisis de Interpretación**

El turista adulto mayor extranjero prefiere estancias más largas y permanentes en Cotacachi. El 35% de la población encuestada prefiere estadías de una semana en adelante; el 33% de personas que gustarían de estadías de 3 días; el 25% de la población encuestada prefiere estadías de 2 días y el 7% de 1 día.

17. ¿Qué tipo de comida prefiere? (Adulto mayor nacional)

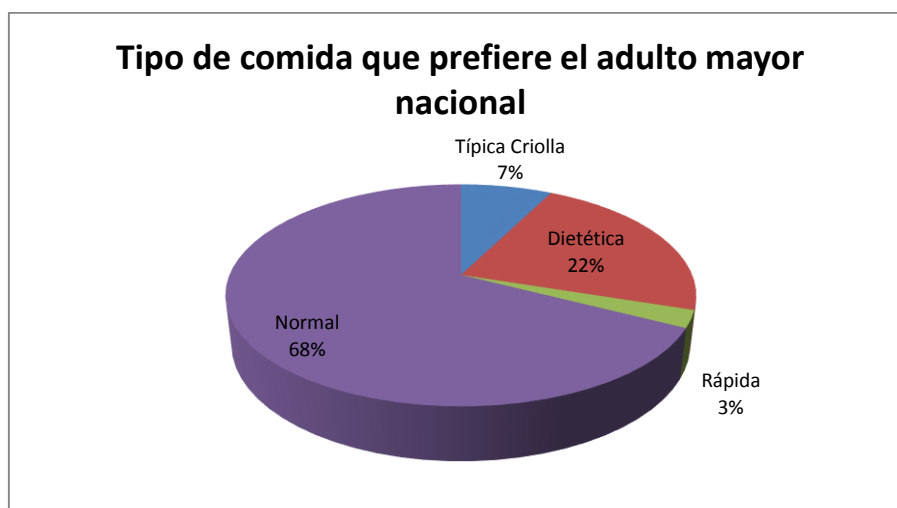
**Cuadro 17.** Comida que prefiere (Adulto mayor nacional)

| COMIDA         | F         | %          |
|----------------|-----------|------------|
| Típica Criolla | 3         | 7,5        |
| Dietética      | 9         | 22,5       |
| Rápida         | 1         | 2,5        |
| Normal         | 27        | 67,5       |
| <b>Total</b>   | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3.** 17.Comida que prefiere (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### **Análisis de Interpretación**

Los adultos mayores nacionales no quieren la comida llamada rápida, representando el 3% de la población encuestada; un porcentaje más elevado es el 7% de quienes prefieren la comida típica criolla; un porcentaje aún más elevado es el 22% de quienes prefieren la comida dietética y como porcentaje más elevado es el 68% de quienes prefieren la comida normal.

18. ¿Qué tipo de comida prefiere? (Adulto mayor extranjero)

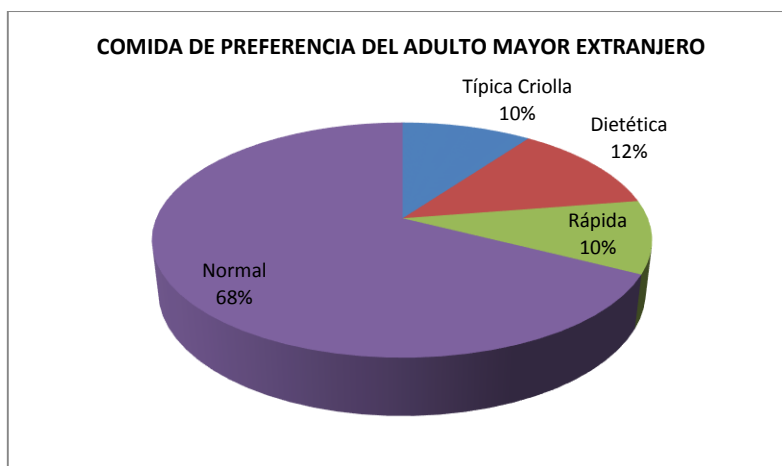
**Cuadro 18.** Comida que prefiere (Adulto mayor extranjero)

| Comida         | F         | %          |
|----------------|-----------|------------|
| Típica Criolla | 4         | 10         |
| Dietética      | 5         | 12,5       |
| Rápida         | 4         | 10         |
| Normal         | 27        | 67,5       |
| <b>Total</b>   | <b>40</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 18.** Comida que prefiere (Adulto mayor extranjero)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### Análisis de Interpretación

El adulto mayor extranjero prefiere en su mayoría la comida normal, representando el 68% de encuestados; luego está el 12% quienes prefieren la comida dietética; luego están quienes prefieren la comida rápida y típica criolla con el 10% cada una.



## 19. ¿Las distracciones favoritas? (Adulto mayor nacional)

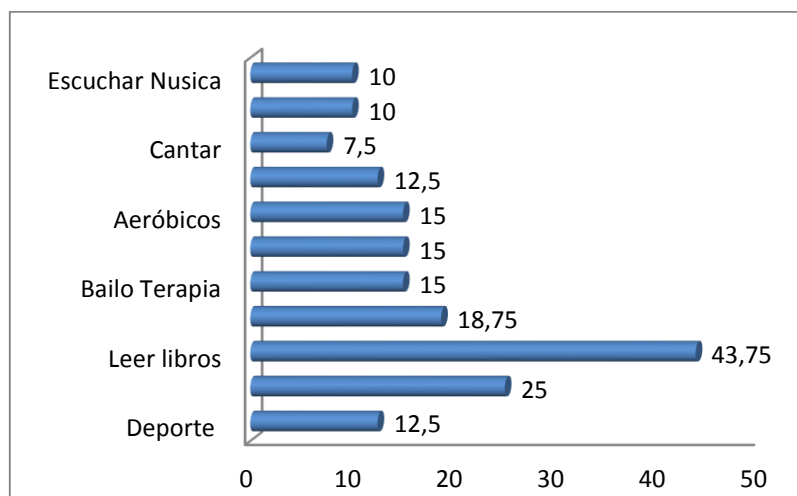
**Cuadro 19.** Distracciones favoritas (Adulto mayor nacional)

| Distracción     | F  | %     |
|-----------------|----|-------|
| Deporte         | 10 | 12,5  |
| Ajedrez         | 20 | 25    |
| Leer libros     | 35 | 43,75 |
| Gimnasia        | 15 | 18,75 |
| Bailo Terapia   | 12 | 15    |
| Caminata        | 12 | 15    |
| Aeróbicos       | 12 | 15    |
| Tocar Guitarra  | 10 | 12,5  |
| Cantar          | 6  | 7,5   |
| Ver Tv          | 8  | 10    |
| Escuchar Música | 8  | 10    |
| Otras           | 0  | 0     |

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 19.** Distracciones favoritas (Adulto mayor nacional)



**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### **Análisis de Interpretación**

Las distracciones que tienen los adultos mayores son variadas siendo las más significativas la lectura de libros, representando el 43,75%; luego está el 25% de quienes les gusta el ajedrez; luego está la gimnasia con el 18,75%; luego está el 15% en tres casos: bailo terapia, caminatas y aeróbicos; luego está el 12,5% de quienes gustan

del deporte y tocar guitarra; luego está el 10% de quienes gustan de la TV y escuchar música y por último está el 7,5% de quienes les gusta cantar.

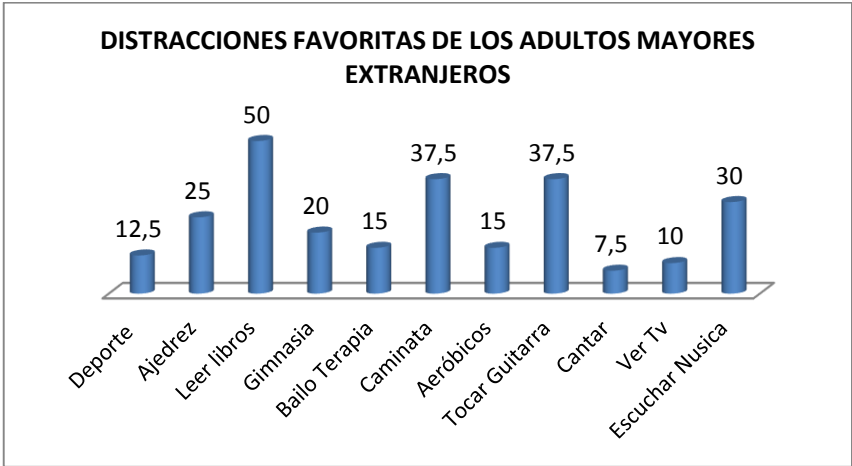
20. ¿Las distracciones favoritas? (Adulto mayor extranjero)

**Cuadro 20.** Distracciones favoritas (Adulto mayor extranjero)

| DISTRACCION     | F  | %    |
|-----------------|----|------|
| Deporte         | 5  | 12,5 |
| Ajedrez         | 10 | 25   |
| Leer libros     | 20 | 50   |
| Gimnasia        | 8  | 20   |
| Bailo Terapia   | 6  | 15   |
| Caminata        | 15 | 37,5 |
| Aeróbicos       | 6  | 15   |
| Tocar Guitarra  | 15 | 37,5 |
| Cantar          | 3  | 7,5  |
| Ver Tv          | 4  | 10   |
| Escuchar música | 12 | 30   |
| Otras           | 0  | 0    |

**Elaborado por:** Autores  
**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

**Gráfico No 3. 20.**Distracciones favoritas (Adulto mayor extranjero)



**Elaborado por:** Autores  
**Fuente:** Encuesta adulto mayor nacional

### **Análisis de Interpretación**

Al igual que los adultos mayores nacionales, los extranjeros tienen distracciones muy variadas. Esto es necesario tomar muy en cuenta para que los servicios de distracción que oferta la Hostería Nuevo Sol, sean los que les agradan a los turistas adultos

mayores tanto nacionales como extranjeros. Dados los resultados se obtuvo, que al 50% les gusta leer; al 37,5% les gusta la caminata y también el 37,5% le gusta tocar guitarra; luego está el 30% de quienes les gusta escuchar música; luego se tiene el 25% de quienes les gusta el ajedrez; luego el 20% de quienes les gusta hacer gimnasia, luego el 15% de quienes gustan de hacer aeróbicos y bailo terapia respectivamente, luego el 12,5% quienes gustan de deportes, luego el 10% quienes ven TV y por ultimo está el 7,5% quienes les gusta cantar.

### 3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Conociendo a la demanda como el número de productos y servicios consumidos o adquiridos por un grupo de personas en un determinado tiempo y a un precio establecido, en el presente proyecto se cuantificará el número de visitas que tendrá la hostería anualmente por los visitantes o mercado potencial, representado por 2.262 personas.

Para la cuantificación de la demanda o número de visitas que tiene la población, se hará énfasis a la aceptación del servicio y la frecuencia con la que asiste la población adulta mayor o le gustaría asistir a la hostería. En este caso se tiene la pregunta N° 9, en la cual se indaga la aceptación de una hostería y la frecuencia se obtiene de la pregunta N° 5 realizada a visitantes nacionales.

**Tabla N° 3. 3.Demanda Nacional: N° visitas al año**

| MERCADO POTENCIAL                     | % GUSTAN DE UNA HOSTERÍA | % FRECUENCIA DE VISITAS | FRECUENCIA ABSOLUTA | TOTAL         |
|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------|---------------|
| 2.012                                 | 97,50%                   | 2,50% Semanal           | 52                  | 2.550         |
| 2.012                                 | 97,50%                   | 2,50% Quincenal         | 24                  | 1.177         |
| 2.012                                 | 97,50%                   | 25% Mensual             | 12                  | 5.885         |
| 2.012                                 | 97,50%                   | 32,50% Trimestral       | 4                   | 2.550         |
| 2.012                                 | 97,50%                   | 37,50% Anual            | 1                   | 736           |
| <b>TOTAL NÚMERO DE VISITAS AL AÑO</b> |                          |                         |                     | <b>12.898</b> |

Fuente: Encuestas realizadas Pregunta N° 5 y 9

Elaborado por: Los Autores

El número de visitas posibles que se tendría en la hostería a crearse es de 12.898 visitas anuales. Este valor sale de multiplicar el mercado potencial por el porcentaje de aceptación de la hostería, por el porcentaje de visitas y por la frecuencia absoluta que es 52 semanas al año, 24 quincenas al año y así sucesivamente. La sumatoria de estos productos es en número de visitas anuales.

**Tabla N° 3. 4. Demanda Extranjera: N° visitas al año**

| <b>MERCADO POTENCIAL</b>              | <b>% GUSTAN DE UNA HOSTERÍA</b> | <b>% FRECUENCIA DE VISITAS</b> | <b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b> | <b>TOTAL</b> |
|---------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|----------------------------|--------------|
| 250                                   | 97,50%                          | 10,00% Semanal                 | 52                         | 1.268        |
| 250                                   | 97,50%                          | 10,00% Quincenal               | 24                         | 585          |
| 250                                   | 97,50%                          | 20% Mensual                    | 12                         | 585          |
| 250                                   | 97,50%                          | 25,00% Trimestral              | 4                          | 244          |
| 250                                   | 97,50%                          | 35,00% Anual                   | 1                          | 85           |
| <b>TOTAL NÚMERO DE VISITAS AL AÑO</b> |                                 |                                |                            | <b>2.767</b> |

Fuente: Encuestas realizadas Pregunta N° 6 y 10

Elaborado por: Los Autores

En el caso de la demanda de visitas extranjeros es de 2.767 visitas, que sumadas a la demanda anual nacional, se tiene una demanda total de 15.665 visitas anuales, dada por los visitantes nacionales y extranjeros.

**DEMANDA ACTUAL: 12.898 nacionales + 2.767 extranjeros = 15.665 visitas**

### **3.7.1. DEMANDA PROYECTADA**

La proyección de la demanda se la realiza utilizando el método de proyección exponencial, el cual consiste en proyectar la demanda considerando un porcentaje de incremento anual, en este caso de acuerdo al Ministerio de Turismo, la tasa de crecimiento de visitas por turismo es de 6.52% anual. La fórmula de este método es la siguiente:

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

**Dónde:**

DF= Demanda Futura

DA= Demanda Actual

i = Tasa de crecimiento

n = Año al cual se proyecta

Considerando la formula en la demanda obtenida se tiene lo siguiente:

**Tabla N° 3. 5. Demanda Proyectada**

| <b>AÑO</b> | <b>DEMANDA<br/>PROYECTADA</b> |
|------------|-------------------------------|
| 0          | 15.665                        |
| 1          | 16.686                        |
| 2          | 17.774                        |
| 3          | 18.933                        |
| 4          | 20.167                        |
| 5          | 21.482                        |

Fuente: Tabla N° 3.3

Elaborado por: Los Autores

La demanda asciende a 21.482 visitas anuales para el quinto año proyectado, es decir un 32,6% acumulado.

### **3.8. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

La oferta por lo contrario a la demanda, se conoce como la cantidad de bienes o servicios que un productor o fabricante está en capacidad de poner a disposición de compra de la demanda, esto a un precio establecido y en un momento dado.

En el caso de la propuesta se tiene una oferta directa de cero, ya que no existe una hostería que se especialice en dar atención a la población adulta mayor, es decir la competencia para la hostería a crearse es de cero. Entre la oferta indirecta está la hostería Oro Azul y una gran variedad de Hoteles que ofrecen sus servicios a toda la población visitante pero no específicamente para la adulta mayor.

**OFERTA DIRECTA** = 0 visitas atendidas especialmente a adultos mayores en el cantón Cotacachi.

#### **3.8.1. OFERTA PROYECTADA**

Por cuanto la oferta del servicio especializado para adultos mayores es de cero, en el cantón de Cotacachi, no existe una proyección de la oferta en el sector y se proyectaría una oferta de cero para los cinco siguientes años.

### 3.9. DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha es la cantidad de bienes, productos y servicios que hacen falta disponerse en el mercado para cubrir la demanda total de los mismos, dada la falta por parte de los vendedores y la demanda por los compradores.

La demanda insatisfecha se obtiene mediante la aplicación de la siguiente ecuación:

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = \text{DEMANDA} - \text{OFERTA}$$

Considerando la ecuación se tiene la siguiente demanda insatisfecha:

**Tabla N° 3. 6. Demanda Insatisfecha**

| <b>AÑO</b> | <b>DEMANDA PROYECTADA</b> | <b>OFERTA PROYECTADA</b> | <b>DEMANDA INSATISFECHA</b> |
|------------|---------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 0          | 15.665                    | 0                        | 15.665                      |
| 1          | 16.686                    | 0                        | 16.686                      |
| 2          | 17.774                    | 0                        | 17.774                      |
| 3          | 18.933                    | 0                        | 18.933                      |
| 4          | 20.167                    | 0                        | 20.167                      |
| 5          | 21.482                    | 0                        | 21.482                      |

Fuente: Tabla N° 3.5

Elaborado por: Los Autores

### 3.10. PLAN DE MARKETING

El propósito es alcanzar la meta propuesta de la empresa en cuanto a sus ventas, por lo tanto es necesario e importante implantar estrategias idóneas que permitan hacer un monitoreo, seguimiento y evaluación. El plan de marketing es la combinación idónea y adecuada de los instrumentos mercadotécnicos conocidos como “las cuatro p”. Producto, Precio, Plaza y Promoción.

**Tabla N° 3. 7. Plan de Marketing**

| <b>LAS “P” DEL MARKETING</b> | <b>ESTRATEGIAS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>PRODUCTO</b>              | La hostería brindara confort, contacto con la naturaleza, ambiente recreativo, agradable y tranquilo.<br>La hostería Nuevo Sol ofrece un servicio que es el descanso, alimentación, transporte y la diversión sanapara los adultos mayores extranjeros y nacionales. Con respecto al alojamiento se pretenderá que todos los clientes posean |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>previa reservación aunque siempre que haya disponibilidad se atenderá de cualquier manera. La alimentación de la Hostería será elaborada por una persona profesional y sus colaboradores, con productos de calidad y siempre teniendo en cuenta la integridad del huésped. Sobre el tema del transporte es importante recalcar que se lo brindará a todo cliente que con previa notificación desee adquirirlo (teniendo siempre en cuenta su precio, horarios y disponibilidad del servicio). El tema de diversión se lo menciona especialmente por la facilidad que se le brindará al huésped de poder visitar los principales lugares turísticos locales ya sea a través de su agencia de viajes o a su vez directamente con la Hostería, es por eso muy importante el tema de la promoción del proyecto.</p> |
| <b>PRECIO</b> | <p>Cómodo en relación a los servicios que se ofrece de acuerdo al status económico del tipo de clientes y visitantes.</p> <p>Para el establecimiento de los precios de los servicios de la Hostería Nuevo Sol se lo hará mediante la cuantificación del beneficio de los servicios que presta la hostería a los adultos mayores nacionales y extranjeros. Se ha tomado en cuenta también lo que está dispuesto a pagar el cliente por estos servicios. Además para la fijación del mismo se ha considerado los precios de la competencia, el posicionamiento que desea alcanzar la empresa y los requerimientos de la misma.</p>                                                                                                                                                                                   |
| <b>PLAZA</b>  | <p>Define dónde comercializar el producto (bien o servicio) que se ofrece. Considera el manejo efectivo de los canales logísticos y de venta, para lograr que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. Los canales de distribución hacen llegar el producto hasta el comprador potencial. El Merchandising es la animación de un producto en el punto de venta o establecimiento comercial para que sea atractivo y el comprador potencial se decida a comprarlo realmente, técnica muy empleada por las grandes superficies comerciales.</p> <p>Se contará con apoyo tecnológico a través de Internet para promocionar abiertamente el servicio de la Hostería Nuevo Sol al adulto mayor en especial en el exterior y también a nivel local y nacional.</p>   |

|                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p style="text-align: center;"><b>PROMOCIÓN</b></p> | <p>Incluye todas las funciones realizadas para que el mercado conozca la existencia del producto/marca. La P de «promoción» está constituida por: Publicidad, los anuncios publicitarios como revistas acogidas por los adultos mayores, volanteo, trípticos, diarios de noticias, diarios de cultura, etc., todos los medios anteriormente mencionados es importante recalcar que serán distribuidos por la mayoría de empresas turísticas (agencias de viaje nacionales e internacionales), la relación comercial con dichas empresas será fundamental para la promoción necesaria que requiere la Hostería en el mundo del turismo.</p> <p>Se tomará en cuenta Promoción de ventas (por ejemplo, 2 X 1, compre uno y el segundo a mitad de precio, etc.)</p> <p>Se brindará un servicio especial para contratos promocionales con reservaciones previas, hechas por el personal de la hostería o a través de la Web.</p> <p>También habrá atención especial para reservaciones de grupos de turistas adultos mayores del exterior y nacionales, captándolos directamente a través de las diferentes agencias nacionales y extranjeras.</p> |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Elaborado por:** Los autores



## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1. Generalidades**

Según la página: <http://es.slideshare.net/LuisConcha-91/estudio-tecnico-de-un-proyecto>  
“El estudio técnico nos da una visión clara de las variables que aparecen en la formulación del proyecto, como lo son: ubicación del proyecto, cantidad de bienes o servicios a brindar, procesos para hacerlos, los equipos a usar, instalaciones, y mano de obra. En otras palabras, nos muestra la viabilidad del proyecto, reconociendo el tamaño de la demanda a satisfacer en el mercado”.

El estudio técnico permite determinar el lugar idóneo de funcionamiento del proyecto, el tamaño óptimo de producción del mismo y principalmente el proceso lógico de producción o prestación de un servicio al cliente.

#### **4.2. Objetivos**

##### **4.2.1. Objetivo General**

Determinar la viabilidad técnica del proyecto a través del establecimiento idóneo del proceso de prestación del servicio de turismo de la hostería Nuevo Sol, a través de identificar la ubicación óptima del proyecto y de la determinación del tamaño idóneo de la hostería para prestar su servicio.

##### **4.2.2. Objetivos Específicos**

- Determinar la ubicación idónea de funcionamiento del proyecto a través del análisis de factores importantes.
- Determinar la capacidad de prestación del servicio turístico que tendrá la hostería Nuevo Sol, para sus visitantes.
- Identificar el proceso más lógico de prestación del servicio, que permita disminuir costos y generar mayor productividad para la empresa.
- Realizar los requerimientos de materiales, muebles, y demás recursos para cumplir con la funcionalidad idónea del proyecto.

- Representar gráficamente la distribución de la hostería Nuevo Sol, tanto en sus áreas de prestación del servicio y administrativa.

#### **4.3. Ubicación del proyecto**

Para la ubicación de la hostería, es necesario considerar muy en cuenta ciertos factores como los siguientes: servicios básicos, cercanía al mercado, vías de acceso, transporte, medio ambiente, etc.

##### **Factores a analizarse:**

**Servicios Básicos.-** Este es uno de los factores que se consideró para la ubicación del proyecto y que en la vía a la Comuna La Calera se encuentran disponibles. Este factor es muy importante ya que de este depende la prestación de un servicio de calidad a los adultos mayores, como por ejemplo: las preparaciones de los alimentos, la preparación de refrigerios, bebidas y demás, en si para el funcionamiento del proyecto como empresa turística.

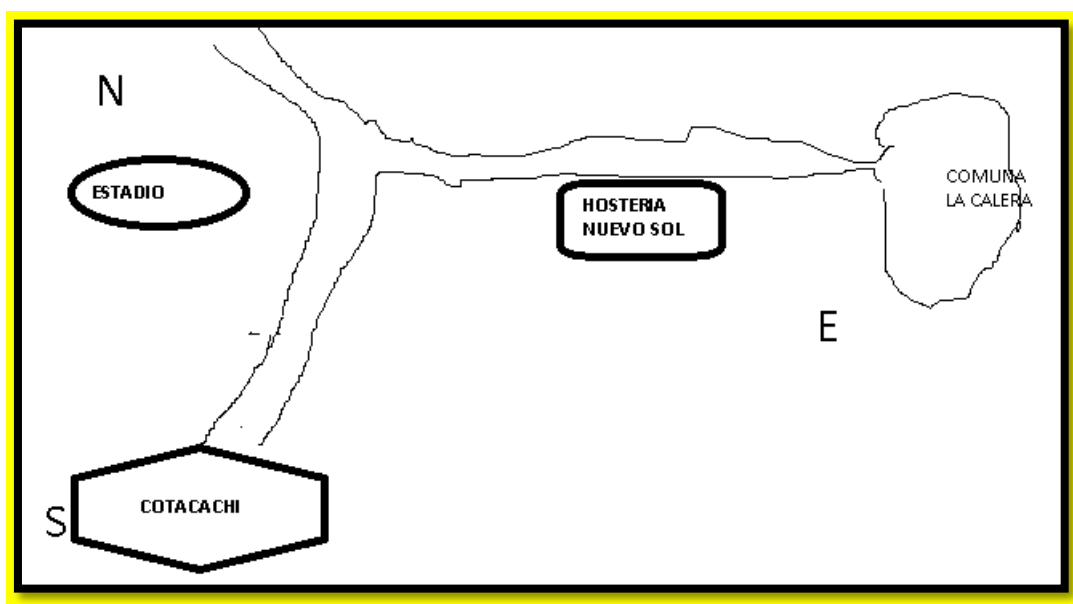
**Cercanía al mercado.-** Este factor es importante ya que los turistas y visitantes siempre buscan alojamiento en el lugar deseado y lo encuentra en las hosterías, por otra parte existe una gran demanda de visitantes adultos mayores que quieren ser atendidos de una manera de calidad.

**Vías de acceso y transporte.-** Este factor es también uno de los más importantes, ya que sin transporte o vías de comunicación las personas adultas mayores no podrían acceder hasta la hostería. En este caso la vía a la Comuna La Calera, la cual se encuentra en buenas condiciones, es una vía adecuada que puede ser utilizada como acceso hasta la hostería Nuevo Sol.

**Medio Ambiente.-** El medio ambiente elegido para la ubicación de la hostería Nuevo Sol, es agradable, libre de humo y sobretodo ruido, es decir de contaminación. El lugar es muy tranquilo para la construcción y cuenta con un ambiente templado.

Una vez analizados estos factores La hostería Nuevo Sol se ubicará en el sector oeste de la ciudad de Cotacachi, cerca de la comunidad indígena rural de La Calera.

**Gráfico N° 4. 1. Mapa de Localización de la Hostería Nuevo Sol**



Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Los autores

#### **4.4. Tamaño de La Hostería**

La hostería tiene un área aproximada de 1.575 metros cuadrados. Se divide en el sector de alojamiento y descanso, el área de restaurante, la zona de esparcimiento y las áreas verdes, más adelante se muestran la distribución del área. El número de habitaciones es de 35. La hostería tiene una capacidad para atender en hospedaje y restaurante a 60 personas en una ocupación del 100 %, perodado el nivel de ocupación promedio en el sector hotelero de la provincia de Imbabura que es del 52% (Ministerio de Turismo, 2013), se consideraría tal porcentaje como límite máximo ocupado y la hostería estaría ocupada con hasta 32 personas dependiendo de las temporadas ya que en vacaciones la ocupación del servicio se verá incrementada casi en un 100%.

#### **4.5. Edificios e Infraestructura 1.575 m2**

##### **Edificio de Alojamiento**

El establecimiento tiene la capacidad para atender a 60 personas, en un 100% de ocupación.

Posee habitaciones de las siguientes categorías:

- 15 Habitaciones simples que contienen, 1 cama de 1 ½ plaza.
- 15 Habitaciones dobles que contienen, 1 cama de 2 plazas.
- 5 Habitaciones triples que contienen, 3 camas de 1 ½ plazas.
- Las habitaciones poseen baño privado, una televisión de 14 pulgadas, un velador, una cómoda, una lámpara, una silla y un armario pequeño.

El área de alojamiento cuenta con 875 m<sup>2</sup> (25 x 35), en la cual se construirán las habitaciones con los respectivos requerimientos como baños, instalaciones, etc.

### **Área de Alimentación**

El restaurante tiene una capacidad de 60 personas y está distribuido de la siguiente manera:

- 6 mesas de 4 puestos.
- 4 mesas de 6 puestos.
- 6 mesas de 2 puestos.
- El restaurante ofrecerá comida típica, comida rápida y comida internacional, también ofrecerá el servicio de bar.

El área de restaurante tendrá 180 m<sup>2</sup> (15 x 12), que constará del área de servicio y la cocina con sus respectivos estantes de lavado y cocción de los alimentos.

### **Área de esparcimiento y distracción**

Esta área cuenta con:

- Una sala de biblioteca y lectura con 60 m<sup>2</sup>
- Sala de juegos: billar, naipes, dominó, ajedrez y otros juegos acordes para el sano entretenimiento que los turistas y adultos mayores soliciten, con un área de 80 m<sup>2</sup>
- Una sala de música y karaoke de 80m<sup>2</sup>.

### **Áreas verdes**

La hostería Nuevo Sol tiene un área de unos 300 m<sup>2</sup> de espacios verdes para realizar caminatas y ejercicios.

## 4.6. Requerimiento de Recursos

### 4.6.1. Terreno

Se hará el requerimiento de 1.575 m<sup>2</sup> de terreno para la construcción e instalación de la hostería Nuevo Sol y se lo distribuirá en las diferentes áreas asignadas a hospedaje, restaurante, recreación y más.

**Tabla N° 4. 1. Terreno**

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | UNIDAD DE MEDIDA |
|-------------|----------|------------------|
| Terreno     | 1.575    | M2               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### 4.6.2. Requerimiento de Tecnología, Maquinaria y Equipos

El principal objetivo es brindar un servicio de calidad a los clientes, el afán es que quienes tienen la oportunidad de conocer y disfrutar de las instalaciones se sientan a gusto y se deleiten del confort y seguridad que ellos se merecen, cumpliendo con las expectativas que ellos tienen sobre los servicios. Esto permitirá que se fortalezca positivamente la imagen de la Hostería y Centro Recreacional Nuevo Sol, en tal virtud hay la disposición de invertir adecuadamente en las distintas áreas que se proyectan, ya que se considera que no es un gasto no recuperable, al contrario es una inversión con proyección futurista.

**Tabla N° 4. 2. Tecnología, Maquinaria y Equipos**

| DESCRIPCIÓN       | CARACTERISTICAS                                                     | CANTIDAD |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>MAQUINARIA</b> |                                                                     |          |
| Cocina Industrial | 5 quemadores, a gas, acero inoxidable(140x65x90)                    | 2        |
| Refrigeradora     | 15 pies, sistema de enfriamiento no frost, 2 parrilladas regulables | 2        |

|                                         |                                                                                   |    |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
|                                         | De alambre, interior iluminado, 1 cajón para vegetales, 2 anaqueles en la puerta. |    |
| Licuada                                 | Capacidad de 2 litros                                                             | 3  |
| <b>UTENSILIOS DE COCINA</b>             |                                                                                   |    |
| Ollas pequeñas                          | Acero inoxidable capacidad 10 libras                                              | 12 |
| Ollas grandes                           | Acero inoxidable capacidad 20 libras                                              | 5  |
| Herramientas de cocina                  | Acero inoxidable                                                                  | 1  |
| Mantelería                              | Material: tela y para cubrir las mesas de material plástico                       | 16 |
| Platos Soperos                          | Hondos de Porcelana                                                               | 60 |
| Platos Tendidos                         | Hondos de Porcelana                                                               | 60 |
| Cubiertos (cuchara, cuchillo y tenedor) | Pequeños de lata                                                                  | 60 |
| Vasos                                   | De vidrio                                                                         | 60 |
| Central de gas                          | Normal                                                                            | 1  |
| <b>EQUIPOS ELECTRODOMESTICOS</b>        |                                                                                   |    |
| Televisores                             | LCD, y 14"                                                                        | 35 |
| Equipo de sonido y karaoke              | LG                                                                                | 1  |
| Lavadora                                | LG                                                                                | 3  |
| Secadora                                | LG                                                                                | 3  |
| Focos reflectores                       | Tipo poste                                                                        | 4  |
| Lámparas                                | Normales                                                                          | 35 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

#### 4.6.3. Requerimiento de Muebles y Enseres

Entre los muebles y enseres se tiene el requerimiento de mesas, sillas, las camas de hospedaje, entre otros artículos que serán utilizados tanto en la prestación del servicio como en la administración y gestión de la hostería.

**Tabla N° 4. 3. Requerimiento de Muebles y Enseres**

| <b>MUEBLES Y ENSERES</b>         | <b>CARACTERISTICAS</b> | <b>CANTIDAD</b> |
|----------------------------------|------------------------|-----------------|
| Mesas 4 puestos                  | Material madera        | 6               |
| Mesas 6 puestos                  | Material madera        | 4               |
| Mesas 2 puestos                  | Material madera        | 6               |
| Sillas fijas normales            | normales               | 100             |
| Sillas ergonómicas               | Giratoria              | 7               |
| Escritorio en L                  | De madera              | 5               |
| Camas matrimoniales 2 plazas     | Material madera        | 15              |
| Camas sencillas plaza y media    | Material madera        | 30              |
| Armarios                         | Material madera        | 35              |
| Cómodas                          | Material madera        | 35              |
| Veladores                        | Pequeños               | 35              |
| Juego de Sala                    | Material madera        | 2               |
| Mesa de billar                   | Material madera        | 2               |
| Mueble para la Caja registradora | Material madera        | 1               |
| Tachos de basura                 | Material madera        | 40              |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

#### **4.6.4. Requerimiento de Equipos de Oficina**

Los equipos de oficina serán requeridos con la finalidad de facilitar la gestión documentaria en la hostería.

**Tabla N° 4. 4. Requerimiento de Equipo de Oficina**

| <b>EQUIPOS DE OFICINA</b> | <b>CARACTERISTICAS</b> | <b>CANTIDAD</b> |
|---------------------------|------------------------|-----------------|
| Caja registradora         | Casio 1200             | 1               |
| Teléfonos                 | Normal convencional    | 4               |
| Grapadoras                | Normal convencional    | 3               |
| Perforadoras              | Normal convencional    | 3               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

#### **4.6.5. Requerimiento de Equipo de Computación**

El equipo de computación es necesario para facilitar el desarrollo de la información digital generada por la hostería a ponerse en marcha.

**Tabla N° 4. 5. Requerimiento de Equipo de Computación**

| <b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b> | <b>CARACTERISTICAS</b>                                                                             | <b>CANTIDAD</b> |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Computadoras                 | Marca Intel Monitor 14", teclado multimedia, mouse, parlantes, Memoria RAM 128 Disco Duro de 40Gb. | 7               |
| Impresoras                   | Lexmark X2350 Multifunción                                                                         | 2               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

#### **4.6.6. Requerimiento de Vehículo**

El vehículo será utilizado para poder brindar el servicio de transporte a los clientes desde el lugar donde se encuentran hasta la hostería o viceversa.

El servicio de transporte logrará facilitar a los clientes tanto extranjeros como nacionales que lleguen al nuevo aeropuerto Mariscal Sucre el traslado hacia la Hostería y viceversa, con precios anteriormente acordados ya sea con la agencia de viajes o directamente con los huéspedes.

El vehículo a adquirir también será utilizado para el traslado de los clientes a los



diferentes lugares turísticos de la provincia de Imbabura, de igual manera siempre haciéndoles saber el precio del mismo.

**Tabla N° 4. 6. Requerimiento de Vehículo**

| <b>VEHÍCULO</b> | <b>CARACTERISTICAS</b> | <b>CANTIDAD</b> |
|-----------------|------------------------|-----------------|
| Vehículo        | Furgón                 | 1               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

#### **4.6.7. Requerimientos del personal**

Para el funcionamiento de la hostería Nuevo Sol se requiere contar con el siguiente personal base:

**Tabla N° 4. 7. Requerimiento de Personal**

| <b>DESCRIPCIÓN</b>                   | <b>CANTIDAD</b> |
|--------------------------------------|-----------------|
| Gerente Propietario                  | 1               |
| Administrador                        | 1               |
| Promotor turístico                   | 1               |
| Recepcionista                        | 1               |
| Personas de mantenimiento y limpieza | 4               |
| Ecónomas                             | 1               |
| Asistentes de cocina                 | 3               |
| Trabajadora Social                   | 1               |
| Terapeuta                            | 1               |
| Guardia                              | 1               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

#### **4.7. Impacto Ambiental**

Por la naturaleza del proyecto se ha identificado la existencia de un número reducido de posibles impactos negativos y positivos. Como efecto negativo los desechos sólidos y dentro de los positivos el tipo de construcción y su repercusión en el medio socioeconómico.

##### **4.7.1. Tipos de construcción**

La construcción de la hostería Nuevo Sol no implica destrucción de áreas forestales,

la construcción de la misma es en un lugar donde no hay árboles y en cuanto a las áreas verdes a disponer a los clientes visitantes se realizaran las respectivas adecuaciones y se mejorarán las áreas con poca variedad forestal.

#### **4.7.2. Desechos sólidos**

Se trata de movimientos de la materia que a través de sus procesos genera un crecimiento constante de desechos, la mayoría de ellos en forma de materia sólida. De acuerdo a una de las funciones que se realizará en el proyecto como la elaboración de comidas y ventas de bebidas, se considera que el Restaurante de la Hostería turística va a generar una contaminación de desechos sólidos en el proceso de transformación de los siguientes productos: hortalizas, legumbres, frutas, cereales y carnes; además existen desechos no combustibles como las botellas y combustibles como el papel.

#### **4.7.3. Acciones de prevención**

Las medidas preventivas ayudarán a reducir o eliminar los posibles impactos generados por las operaciones del proyecto; las cuales se adoptan y ejecutan durante el desarrollo del mismo; además, permiten garantizar que los objetivos de la inversión sean alcanzados, que se originen todos los beneficios esperados y se evite la ocurrencia de efectos que podrían impactar negativamente en la comunidad y en el ecosistema. Debido a los aspectos mencionados anteriormente se recomienda la aplicación de las siguientes medidas.

#### **4.7.4. Medidas para reducir el desperdicio del papel**

- Producir documentos de doble cara cuando sea oportuno, con lo cual se reduce el consumo de papel; usar el correo electrónico en la medida que sea posible.
- Circular todo los documentos de conocimientos y de firmas colectivas en una sola copia, acumular y usar el reverso de todos los documentos desechados para uso interno de oficina
- Exhibir todas las circulares en un tablero central de aviso; editar documentos

directamente en la pantalla de la computadora en lugar de imprimir borradores innecesarios.

- Evitar las palabrerías innecesarias en reportes y comunicaciones. Dar preferencia a papel de menor peso, que signifique un ahorro de recurso y dinero
- Usar en lo posible papel incoloro.

#### **4.7.5. Medidas para reducir el desperdicio de Comidas y Bebidas**

- Rehusar todos los utensilios de mesa
- Servir bebidas en botellas retornables
- Distribuir y almacenar la basura en diferentes canecas (plásticos, cristal, aluminio y material orgánico) y luego reciclar
- Donar los sobrantes de comida a organizaciones locales de caridad o destinarlos para alimentación de animales.

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

#### **5.1. Generalidades**

De acuerdo a Chiavenato Idalberto, (2008, p 277) menciona:

“El comportamiento organizacional es un campo de estudio en el que se investiga el impacto de individuos, grupos y estructuras que tienen conducta dentro de las organizaciones, con la finalidad de aplicar estos conocimientos a la mejora de la eficacia de tales organizaciones”

Este estudio tiene el objeto de organizar la funcionalidad del proyecto, distribuyendo actividades, asignando responsabilidades, dando niveles jerárquicos a cada puesto de trabajo y ubicando perfiles para cumplir con cada exigencia administrativa que requiere el proyecto.

#### **5.2. Objetivos**

##### **5.2.1. Objetivo General**

Distribuir las funciones y responsabilidades a cada cargo de trabajo para a su vez cumplir con los propósitos empresariales que exige el proyecto como empresa Nuevo Sol, a través de la estructuración de un organigrama y el establecimiento de un direccionamiento estratégico para lograr efectividad dentro de la misma.

##### **5.2.2. Objetivos Específicos**

- Determinar la constitución de la empresa y los requisitos que se deben cumplir para funcionar legalmente.
- Determinar la estructura organizacional de la empresa y la jerarquización de las responsabilidades en cada cargo.
- Realizar un manual funcional en el cual se describirán la misión y funciones del cargo a desempeñarlo por el personal que va a ocuparlo.
- Establecer un direccionamiento estratégico en el cual se determinará la misión, visión y objetivos a alcanzar.

### 5.3. Constitución Legal de la Empresa

Para la construcción de la Hostería “Nuevo Sol” es requisito fundamental obtener el permiso de construcción otorgado por el Gobierno Autónomo Descentralizado de Santa Ana de Cotacachi en el Departamento de Desarrollo Urbano y Rural. En este caso como se trata de un inversionista particular y el proyecto se lo realizará en una de las comunidades del Cantón, 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.
- Planos firmados por el propietario y el responsable técnico.
- Pago del 1\*1000 por planificación y construcción (original y copia).

#### 5.3.1. Nombre del Servicio y Logotipo

Nombre: HOSTERÍA “NUEVO SOL” CIA LTDA.



Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Los autores

### **5.3.2. Requisitos para obtener el R.U.C:**

- Se deberá presentar original y copia de la cédula de identidad o el pasaporte si es un extranjero copia de un documento para verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza la actividad económica.
- Los ecuatorianos presentarán también el original de la papeleta de votación del último proceso electoral hasta un año después de su emisión por parte del CNE.

### **Patente Municipal: Personas Naturales**

#### **Requisitos generales:**

- ✓ Formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Naturales”,
- ✓ Original y copia legible de la cédula de ciudadanía del contribuyente.
- ✓ Original y copia legible del R.U.C. actualizado.
- ✓ Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Cuerpo de Bomberos).
- ✓ Copia legible de las declaraciones del impuesto a la renta o las declaraciones del impuesto al valor del ejercicio económico anterior al que va a declarar.

#### **Requisitos para el permiso sanitario de funcionamiento del Ministerio de Salud Pública**

- ✓ Planilla de inspección sanitaria.
- ✓ Permiso de funcionamiento original del año anterior.
- ✓ Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Dirección Provincial del Ministerio de Turismo.
- ✓ Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión).
- ✓ Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

### **Permiso del Cuerpo de Bomberos**

- ✓ Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos
- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal o propietario
- ✓ Copia del RUC
- ✓ Copia del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del cantón Cotacachi
- ✓ Copia de la patente municipal vigente

### **Permiso Sanitario de Funcionamiento**

Los requisitos para obtener el permiso sanitario de funcionamiento del Ministerio de Salud Pública son:

- ✓ Planilla de Inspección sanitaria.
- ✓ Permiso de funcionamiento original del año anterior.
- ✓ Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Dirección de Turismo de Imbabura.
- ✓ Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión).
- ✓ Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

### **Licencia Anual de Funcionamiento**

Requisito otorgado por el Ministerio de Turismo indispensable para poder operar.

### **Registro del Establecimiento**

Se le realiza en el Ministerio de Turismo para la clasificación del establecimiento, cuyos requisitos y formalidades son:

- ✓ Copia certificada de la escritura de constitución, aumento de capital o reforma

de estatutos, tratando de personas jurídicas.

- ✓ Nombramiento del representante legal.
- ✓ Copia del registro único de contribución (RUC).
- ✓ Fotocopia de la cédula de identidad, según sea la persona natural ecuatoriana o extranjera.

### **Impuesto Predial**

*Obligación:* Pagar este impuesto anualmente los propietarios de inmuebles.

*Plazo:* De Enero a Junio hay una rebaja del 10% vencido este plazo hay un recarga del 2% hasta Diciembre.

*Base Legal:* Ley de Régimen Municipal.

### **5.4. Administración del Talento Humano**

Existen principios fundamentales que norman, regulan, amparan y protegen el desarrollo del trabajador en el desempeño de sus funciones, propiciando su capacitación, el respeto a sus derechos, el cumplimiento de sus obligaciones en términos de eficacia, eficiencia, además de la selección del personal adecuado, la formación específica del mismo, la capacitación, la evaluación, la remuneración justa y la promoción serán los pilares fundamentales para la conformación de una Institución con visión de futuro y dispuesta a enfrentar los desafíos del nuevo milenio.

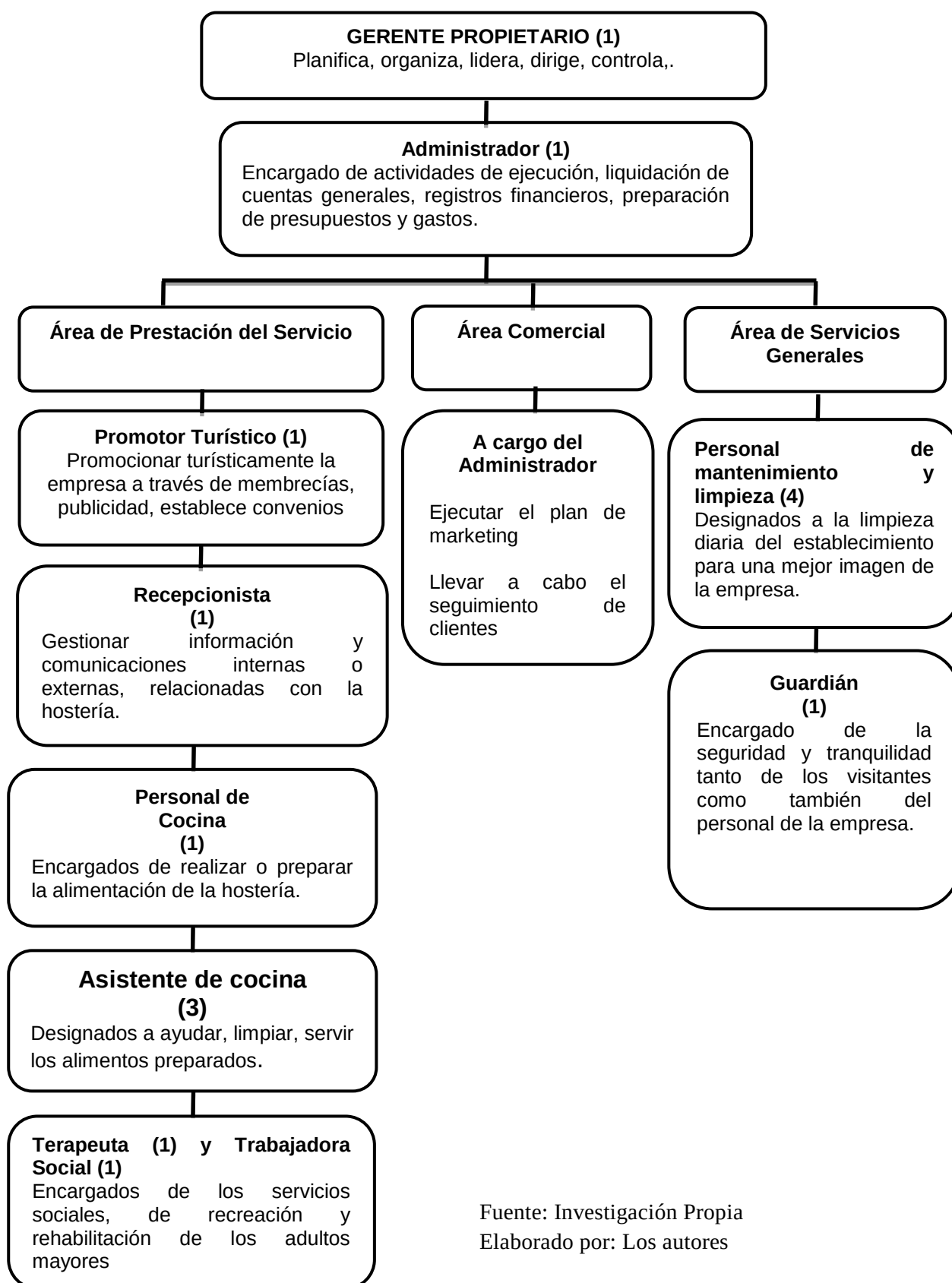
### **5.5. Estructura Organizacional**

La estructura organizacional y administrativa de la Hostería Nuevo Sol, cuenta con el suficiente personal para dar un servicio de calidad en especial al turista adulto mayor nacional y extranjero.



### 5.5.1. Organigrama Estructural de la Hostería Nuevo Sol

Gráfico N° 5. 1. Organigrama estructural Hostería Nuevo Sol



Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Los autores

## 5.6. Manual de funciones

El manual de funciones se describe todas las actividades o funciones que debe desarrollar cada trabajador en sus puestos de trabajo.

### Departamento de Gerencia

| <b>FUNCIÓN DEL CARGO: GERENTE PROPIETARIO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Planificar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades de los departamentos.</li><li>• Plantear y definir políticas, normas y procedimientos encaminados a mejorar la estructura y gestión de la hostería y centro recreacional.</li><li>• Convocar y dirigir reuniones con el personal de la hostería y centro recreacional para coordinar la ejecución de las acciones y procedimientos según los métodos establecidos en las políticas que va implantando la empresa.</li><li>• Diseñar y evaluar la elaboración, controlar el cumplimiento de la Planificación, asegurándose que involucre a todo el personal.</li><li>• Dirigir el proceso de selección de personal, de acuerdo a las necesidades de la empresa.</li><li>• Planificar, dirigir y ejecutar los programas de motivación e integración para el personal de la empresa.</li></ul> |
| <b>Perfil del puesto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Edad: 30 a 40 años</li><li>• Género: Indistinto</li><li>• Estado Civil: Indistinto</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Características Personales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Emprendedor y proactivo</li><li>• Capacidad de liderazgo</li><li>• Actitud positiva</li><li>• Experiencia laboral</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Nivel de Conocimiento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Título profesional</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Conocimientos básicos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Administración empresarial.</li><li>• Metodologías de formulación y evaluación de proyectos</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## Administrador

| <b>FUNCIÓN DEL CARGO: ADMINISTRADOR</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FUNCIONES:</b>                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mantener en correcto estado de servicio, presentación y funcionamiento los implementos, y equipos de trabajo que se le confíen.</li><li>• Elaborar y asesorar la legalización de los diferentes contratos y compras que realice la hostería.</li><li>• Organizar, dirigir y controlar todo lo relacionado con los ingresos por concepto de servicios prestados, créditos, transferencias y pagos.</li><li>• Coordinar y controlar las operaciones relacionadas con el registro contable de los boletines diarios de caja, comprobantes de ingreso / egreso y demás documentos que soportan la contabilidad de la Empresa.</li><li>• Coordinar y controlar el correcto registro de las cuentas por pagar y por cobrar.</li><li>• Planear y controlar todo lo relacionado con la elaboración de los registros contables que requiere la Empresa.</li><li>• Transcribir en computador informes tomados en la Empresa a las distintas reuniones con el Gerente.</li></ul> |
| <b>Perfil del puesto</b>                | <ul style="list-style-type: none"><li>• Edad: 30 a 45 años</li><li>• Género: Indistinto</li><li>• Estado Civil: Indistinto</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Características Personales</b>       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Proactivo</li><li>• Actitud positiva</li><li>• Experiencia laboral</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Nivel de Conocimiento</b>            | <p>Título profesional en cualquiera de las siguientes áreas con experiencia mínima de 3 años:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Economista</li><li>• Contador Público</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Conocimientos básicos</b>            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Administración empresarial.</li><li>• Conocimientos contables</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## Promotor Turístico

| <b>FUNCIÓN DEL CARGO: PROMOTOR TURÍSTICO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Contribuir con ideas de marketing al gerente propietario y administrador para trabajar en conjunto y cumplir con los objetivos establecidos en la empresa.</li><li>• Elaborar un plan para captar clientes en la hostería y centro recreacional, en especial adultos mayores nacionales y extranjeros.</li><li>• Organizar, dirigir y controlar todo lo relacionado con el marketing e imagen de la empresa.</li><li>• Coordinar y controlar las visitas de diferentes lugares que tendrán los clientes adultos mayores que han elegido los paquetes turísticos.</li><li>• Coordinar y controlar el correcto registro de las cuentas por pagar y por cobrar.</li><li>• Realizar informes periódicos del trabajo realizado.</li></ul> |
| <b>Perfil del puesto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Edad: 25 a 30 años</li><li>• Género: Indistinto</li><li>• Estado Civil: Indistinto</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Características Personales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Proactivo</li><li>• Actitud positiva</li><li>• Experiencia laboral</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Nivel de Conocimiento</b> <p>Título profesional en cualquiera de las siguientes áreas con experiencia mínima de 3 años:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Turismo</li><li>• Marketing</li><li>• Relaciones Públicas</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Conocimientos básicos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Administración empresarial.</li><li>• Conocimientos contables</li><li>• Relaciones Humanas</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## Recepcionista

| FUNCIÓN DEL CARGO: RECEPCIONISTA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Operar la central telefónica realizando y recibiendo llamadas telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones.</li><li>• Atender al público que solicita información otorgando la orientación requerida.</li><li>• Anotar en libros de control diariamente las llamadas efectuadas y recibidas por el personal.</li><li>• Mantener el control de llamadas locales y a larga distancia mediante un registro de número de llamadas.</li><li>• Recibir la correspondencia y mensajes dirigidos al personal y/o clientes.</li><li>• Entregar la correspondencia recibida al personal de la Hostería y Clientes.</li><li>• Recreacional.</li><li>• Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</li><li>• Mantener en orden el equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.</li><li>• Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.</li><li>• Realizar cualquier otra tarea que le sea asignada.</li></ul> |  |
| <b>Perfil del puesto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Edad: 25 a 40 años</li><li>• Género: Femenino</li><li>• Estado Civil: Indistinto</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |
| <b>Características Personales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Emprendedor y proactivo</li><li>• Actitud positiva</li><li>• Experiencia laboral mínima 2 años en cargos similares</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |
| <b>Nivel de Conocimiento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Universitaria Cursando primeros años.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| <b>Conocimientos básicos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estar capacitado y tener conocimiento de relaciones humanas y públicas.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## **Guardia**

| <b>FUNCIÓN DEL CARGO: PERSONAL DE SEGURIDAD</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Controlar el ingreso y salida del personal y clientes.</li><li>• Solicitar documentos de identidad de ser necesario.</li><li>• Garantizar la seguridad de las personas que están dentro de las instalaciones.</li><li>• Realizar recorridos frecuentes por las instalaciones.</li><li>• Establecer normas de seguridad para prevenir cualquier tipo de anomalías dentro y fuera de la hostería.</li><li>• Llevar un registro de las novedades ocurridas y reportarlas al Gerente Propietario</li></ul> |
| <b>Perfil del puesto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Edad: 25 a 45 años</li><li>• Género: Masculino</li><li>• Estado Civil: Indistinto</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Características Personales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia laboral mínima 2 años en cargos similares</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Nivel de Conocimiento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Título de bachiller con curso de seguridad.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Conocimientos básicos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estar capacitado y tener conocimiento de armas.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## Mantenimiento y Limpieza

| <b>FUNCIÓN DEL CARGO: PERSONAL DE MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ejecutar la limpieza en el establecimiento</li><li>• Hacer la revisión pertinente e informar sobre las fugas y conexiones que encuentren en mal estado.</li><li>• Responder por el adecuado uso y conservación de los materiales, herramientas y demás elementos suministrados para sus labores.</li><li>• Realizar la limpieza de las habitaciones y demás lugares pertenecientes a la hostería y centro recreacional para mejor comodidad de los visitantes.</li></ul> |
| <b>Perfil del puesto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Edad: 25 a 35 años</li><li>• Género: Femenino</li><li>• Estado Civil: Indistinto</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Características Personales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia laboral</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Nivel de Conocimiento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• No requerido</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Conocimientos básicos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Indistinto</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## Cocineros

| <b>FUNCIÓN DEL CARGO: PERSONAL DE COCINA</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Identificar los diferentes tipos de alimentos, así como también, los quipos con los que va a desarrollar las tareas productivas de su profesión.</li><li>• Planificar el menú del día y platos a la carta que se ofrecerán</li><li>• Mantener la higiene respectiva en la cocina</li><li>• Planificar menús y cartas de repostería y pastelería.</li></ul> |
| <b>Perfil del puesto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Edad: 28 en adelante</li><li>• Género: Indistinto</li><li>• Estado Civil: Indistinto</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Características Personales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia laboral</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Nivel de Conocimiento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Título en relación al cargo</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## **5.7. Direccionamiento Estratégico**

### **5.7.1. Misión, Visión, Objetivos de la empresa**

#### **MISIÓN**

Ofrecer un servicio de hospedaje, descanso, recreación y diversión a los clientes, brindándoles un lugar acogedor y cálido, con una amplia infraestructura para que puedan disfrutar de una estancia agradable, llena de tranquilidad y deleite, logrando la satisfacción total de los usuarios.

#### **VISIÓN**

Para el año 2020 ser la hostería y centro recreacional para adultos mayores extranjeros y nacionales más reconocida dentro de la provincia de Imbabura, con una amplia infraestructura, belleza escénica, descanso y confort. Logrando brindar a los visitantes extranjeros y del país, la comodidad, distracción y el relax que demandan.

### **5.7.2. OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

#### **OBJETIVO GENERAL**

Propiciar una mejor calidad de vida de los adultos mayores nacionales y extranjeros que permita fomentar las relaciones personales e interpersonales, a la vez que se genera fuentes de trabajo, aportando al desarrollo de la ciudad Cotacachi.

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Brindar un ambiente agradable de confort, descanso y entretenimiento a los adultos mayores extranjeros y nacionales.
- ✓ Favorecer acciones que permitan generar un mejor estilo de vida a nuestros clientes.
- ✓ Incrementar la actividad turística en la provincia de Imbabura, en especial en el cantón Cotacachi.
- ✓ Disminuir la demanda insatisfecha en un porcentaje considerable, dada por la incapacidad de oferta de las hosterías actuales.
- ✓ Contribuir con el desarrollo económico y social del cantón Cotacachi en la provincia de Imbabura.



## **CAPÍTULO VI**

### **ESTUDIO DE COSTOS**

#### **6.1. Generalidades**

El estudio de costos tiene la finalidad de cuantificar en términos monetarios, la información que se ha venido generando durante el desarrollo del proyecto, es decir se determina los montos generados en los estudios de mercado, técnicos y administrativos, que fueron necesarios realizarlos para medir la factibilidad de la puesta en marcha de la hostería.

#### **6.2. Objetivos**

##### **6.2.1. Objetivo General**

Determinar los costos y gastos totales a invertirse en el proyecto para llevar a cabo la funcionalidad optima de la hostería como empresa, a través de la cuantificación monetaria de los recursos necesarios establecidos en el estudio técnico.

##### **6.2.2. Objetivos Específicos**

- Determinar los costos y gastos totales a invertirse en activos fijos, diferidos y capital de trabajo.
- Establecer los presupuestos de costos y gastos de gestión de servicio prestado y gestión administrativa y ventas.
- Determinar el presupuesto de ingresos del proyecto a través de la fijación de un precio de mercado y venta del servicio de la hostería.
- Determinar el análisis de equilibrio de los costos y gastos del proyecto a través de la clasificación de costos y gastos y los ingresos.

### 6.3. Inversiones

Las inversiones están constituidas por todos los bienes tangibles e intangibles que adquiere la empresa para poder funcionar y producir sus productos. Estas inversiones deben ser realizadas y estar disponibles en el momento cero, es decir antes de la puesta en marcha del proyecto.

Las inversiones tanto de activos fijos y diferidos están expuestas a depreciaciones (inversiones tangibles) y amortizaciones (inversiones intangibles), las cuales no generan un desembolso de efectivo, pero si deben ser tomadas en cuenta como un egreso para la empresa. A continuación se detallan las inversiones del presente proyecto, tanto en inversiones fijas tangibles e inversiones fijas intangibles:

#### 6.3.1. Inversión en Activos Fijos Tangibles

Esta inversión implica el desembolso inicial que la empresa realiza en terrenos, maquinaria, equipos de producción, equipos de computación, muebles y enseres, herramientas, etc., que son utilizados para producir los bienes. Cabe mencionar que estos activos no son objeto de comercialización de la empresa.

La inversión en activos fijos tangibles que la Hostería adquirirá para la prestación de su servicio está dada de la siguiente manera:

**Tabla N° 6. 1. Inversión Activos Tangibles**

| Concepto                                   | Cantidad | Valor Unitario           | Total                | %           |
|--------------------------------------------|----------|--------------------------|----------------------|-------------|
|                                            |          | (dólares)                | (dólares)            |             |
| Terreno de 1 575 m <sup>2</sup>            | 1.575    | 30 USD x m <sup>2</sup>  | \$ 47.250,00         | 8,65%       |
| Construcción hostería 1 275 m <sup>2</sup> | 1.275    | 350 USD x m <sup>2</sup> | \$ 446.250,00        | 81,71%      |
| Maquinaria                                 |          |                          | \$ 2.450,00          | 0,45%       |
| Utensilios de Cocina                       |          |                          | \$ 1.046,00          | 0,19%       |
| Equipos Electrodomésticos                  |          |                          | \$ 7.555,00          | 1,38%       |
| Muebles y Enseres                          |          |                          | \$ 22.368,00         | 4,10%       |
| Equipo de Oficina                          |          |                          | \$ 664,00            | 0,12%       |
| Equipo de Computación                      |          |                          | \$ 3.525,00          | 0,65%       |
| Vehículo                                   |          |                          | \$ 15.000,00         | 2,75%       |
|                                            |          | <b>TOTAL</b>             | <b>\$ 546.108,00</b> | <b>100%</b> |

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Los autores

Para explicar el cuadro resumen de inversiones anterior, se realizó un cuadro general detallando cada uno de los activos adquiridos a un precio unitario, en este cuadro que se muestra en el *ANEXO 2*, se especifica el terreno que se va a comprar para edificar la hostería, el costo de construcción de la misma, la adquisición de maquinaria y equipos electrodomésticos para la cocina, utensilios de cocina, muebles y enseres para la parte administrativa de la hostería, equipo de oficina, equipo de computación para la gestión de actividades administrativas y de ventas, y la adquisición de un vehículo para transporte y paseos ecológicos.

De acuerdo con la tabla anterior el resumen de inversiones asciende a un total de 546.108 USD, mismos que para el análisis representa el 100%; a esto hay que acotar que dicho cuadro está conformado por las siguientes cuentas: primero se encuentra la cuenta de terreno con un valor de 47.250 USD que representa el 8,65% del total, luego se tiene la cuenta de las construcciones de la hostería con un valor de 446.250 USD que representa el 81,71% de la inversión total, se tiene también entre los valores más relevantes a la inversión en Muebles y Enseres con 22.368 USD representando el 4,10%, también se tiene la inversión en la compra de un vehículo que asciende a un valor de 15.000 USD representando el 2,75% del total, esto llega a un total del 97,21% de la inversión total, el porcentaje restante 2,79% lo componen tanto el rubro maquinaria, utensilios, electrodomésticos, equipo de oficina y equipo de computación.

### **6.3.2. Inversión en Activos Fijos Intangibles (legalización)**

Estas inversiones constituyen los egresos iniciales que la empresa realiza en la adquisición de patentes y licencias de funcionamiento del proyecto como empresa y poder realizar actos mercantiles, civiles y comerciales. Este tipo de activos están sujetos a amortizaciones.

La inversión de activos fijos intangibles que la hostería realiza, se detalla en el siguiente cuadro:

**Tabla N° 6. 2. Inversión Activos Intangibles**

| Concepto                    | Cantidad | Valor Unitario | Total              | %           |
|-----------------------------|----------|----------------|--------------------|-------------|
|                             |          | (USD)          | (USD)              |             |
| Gastos Honorarios Abogado   | 1        | \$ 800,00      | \$ 800,00          | 25%         |
| Notaría                     | 1        | \$ 65,00       | \$ 65,00           | 2%          |
| Registro Mercantil          | 1        | \$ 35,00       | \$ 35,00           | 1%          |
| Permiso Funcionamiento LUAE | 1        | \$ 480,00      | \$ 480,00          | 15%         |
| Instalación y adecuaciones  | 1        | \$ 1.800,00    | \$ 1.800,00        | 57%         |
| <b>TOTAL</b>                |          |                | <b>\$ 3.180,00</b> | <b>100%</b> |

**Fuente:** Investigación de campo (Cuerpo de Bomberos, Notaría, R. M.)

**Elaborado por:** Los autores

La inversión en activos intangibles asciende a un monto de 3.180 USD, mismos que están conformados por los gastos de honorarios al abogado, notaria, registro mercantil, licencia LUAE, e instalaciones y adecuaciones.

### **6.3.3. Inversión en Capital de Trabajo**

La inversión en capital de trabajo es el efectivo que la empresa debe disponer en el momento cero, para cubrir con sus costos y gastos demandados por el proyecto en el corto tiempo como son: compra de materia prima a proveedores, pagos de mano de obra, gastos de servicios básicos, entre otras obligaciones.

El método utilizado y más efectivo para calcular el capital de trabajo necesario para que pueda funcionar la empresa en el corto plazo, es el Método de Período de Desfase.

El método de Período de desfase consiste en calcular o determinar el efectivo que la empresa necesita durante el tiempo en que no tiene ingresos por la venta de sus productos o servicios, es decir el tiempo en que dura el proceso productivo, este tiempo de desfase no debe ser menor a un mes (30 días), puesto que al cabo de este día es cuando la empresa realiza sus egresos por pagos salarios, pagos servicios básicos, etc.

El método del periodo de desfase viene dado por la siguiente formula:

$$CT = \frac{\text{Costos y Gastos Anuales} - (\text{Depr. y Amort.})}{365 \text{ días del año}} * \text{días desfase}$$

Como se puede observar en la ecuación anterior, para calcular el capital de trabajo a invertirse, se debe conocer cuáles son los costos y gastos totales anuales. Para determinar los montos de costos y gastos anuales, se cuantificó y establecieron presupuestos individuales de los requerimientos y necesidades del proyecto y su funcionalidad óptima, estos presupuestos se muestran en forma detallada en el desarrollo del numeral 6.6 *Costos de producción y operacionales*. Pero para efectos de conocer la inversión total del proyecto y su financiamiento, a continuación se presenta un cuadro resumen de dichos costos y gastos.

**Tabla N° 6. 3. Costos y Gastos Anuales**

| Concepto                                 | Total Anual<br>(dólares) |
|------------------------------------------|--------------------------|
| <b>Costos de Prestación del Servicio</b> |                          |
| Costo de Alimentación                    | 33.852,00                |
| Mantenimiento edificio y aéreas verdes   | 2.400,00                 |
| Suministros y Materiales                 | 352,30                   |
| Sueldos y Salarios                       | 72.206,80                |
| Depreciaciones                           | 1.209,70                 |
| <b>Gastos de Administración y Ventas</b> |                          |
| Suministros de Oficina                   | 116,45                   |
| Servicios Básicos                        | 2.318,40                 |
| Sueldos y Salarios                       | 40.291,64                |
| Depreciaciones                           | 6.544,60                 |
| Amortizaciones                           | 636,00                   |
| Mantenimiento                            | 750,75                   |
| Seguro                                   | 550,59                   |
| Publicidad                               | 2.152,50                 |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>163.381,73</b>        |

**Fuente:** Ver desarrollo en el numeral 6.6 Pagina 93

**Elaborado por:** Los autores

Una vez obtenido los costos y gastos anuales totales, se aplica la fórmula del método utilizado y se obtiene el monto a invertirse en Capital de Trabajo, de la siguiente manera:

$$CT = \frac{\text{Costos y Gastos Anuales} - (\text{Depr. y Amort.})}{365 \text{ días del año}} * \text{días desfase}$$

$$CT = \frac{163.381,73 - (8.390,30)}{365} * 30 \text{ días}$$

$$CT = 12.739,02 \text{ dólares}$$

El capital requerido por la hostería para poder funcionar y cumplir con sus servicios en el corto plazo es de 12.739,02USD.

#### 6.4. Resumen de inversiones

En el siguiente cuadro se muestra un resumen de las inversiones que conlleva la puesta en marcha de la Hostería:

**Tabla N° 6. 4. Resumen de Inversiones**

| INVERSIÓN          | VALOR                | %           |
|--------------------|----------------------|-------------|
| Activos Fijos      | \$ 546.108,00        | 97%         |
| Activos Diferidos  | \$ 3.180,00          | 1%          |
| Capital de Trabajo | \$ 12.739,02         | 2%          |
| <b>TOTAL</b>       | <b>\$ 562.027,02</b> | <b>100%</b> |

**Elaborado por:** Los autores

#### 6.5. Fuentes de financiamiento

La inversión total a realizarse, se financiara con recursos propios y con recursos ajenos a través de un préstamo solicitado a la Corporación Financiera Nacional, la cual otorga préstamos a un plazo de 5 años con una tasa de 10% anual. El aporte de la CFN será del 68% de la inversión total, que es igual a 380.000 USD y el aporte propio será del 32% correspondiente a 182.027,02 USD.

La siguiente tabla muestra el financiamiento de la inversión total que implica la puesta en marcha de la Hostería:

**Tabla N° 6. 5. Financiamiento de Inversión**

| <b>FUENTE</b>          | <b>VALOR USD</b>     | <b>PERTICIPACION</b> |
|------------------------|----------------------|----------------------|
| Recursos Propios       | \$ 182.027,02        | 32%                  |
| Recursos Ajenos BNF    | \$ 380.000,00        | 68%                  |
| <b>TOTAL INVERSION</b> | <b>\$ 562.027,02</b> | <b>100%</b>          |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

#### **6.5.1. Amortización de la deuda**

La amortización de la deuda será en forma mensual a un interés del 10% anual. A continuación se presenta un resumen anual de la tabla de amortización de la deuda:

**Tabla N° 6. 6. Amortización Deuda**

| <b>AÑO</b> | <b>INTERES<br/>USD</b> | <b>CAPITAL<br/>USD</b> |
|------------|------------------------|------------------------|
| 0          | -                      | -                      |
| 1          | \$ 35.224,64           | \$ 61.661,89           |
| 2          | \$ 28.767,83           | \$ 68.118,69           |
| 3          | \$ 21.634,92           | \$ 75.251,61           |
| 4          | \$ 13.755,09           | \$ 83.131,43           |
| 5          | \$ 5.050,14            | \$ 91.836,38           |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

La fórmula de cálculo de la cuota fija y el detalle mensual de la amortización de la deuda se muestra en el *ANEXO 3*.

#### **6.6. Costos de Producción y Operacionales**

Estos costos comprende los egresos que la empresa hace por el funcionamiento integral del negocio, tanto para producir sus productos o prestar sus servicios, como para administrar las actividades desarrolladas por la gestión realizada en la misma.

En el caso del presente proyecto, al tratarse de un servicio que se va a prestar a la ciudadanía adulta mayor, los costos de producción no incluiría insumos ni materia prima, sino algún gasto de prestación del servicio como: alimentación, gastos de distracción y entretenimiento, etc., y los gastos operacionales están conformados por los sueldos del personal administrativo de la Hostería, pagos de servicios básicos, amortizaciones de intangibles, gastos de seguros, gastos en publicidad, etc.

### 6.6.1. Costos de prestación del Servicio

En estos costos se detallan aquellos que influyen directamente con la prestación del servicio a los clientes que asistan a la Hostería, en estos costos están los de alimentación, compra de revistas, pago de servicios básicos, mantenimiento de áreas verdes y edificaciones, pago de salarios a personal que prepara la alimentación y contribuye con la atención directa del servicio, mantenimiento de activos propios de atención del servicio, etc.

Los costos incurridos en la prestación del servicio en la Hostería quedan establecidos de la siguiente manera:

**Tabla N° 6. 7. Costos de Prestación del Servicio**

| <b>COSTOS PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>  | <b>Total Anual<br/>(USD)</b> |
|----------------------------------------|------------------------------|
| Costo de Alimentación                  | \$ 33.852,00                 |
| Mantenimiento edificio y aéreas verdes | \$ 2.400,00                  |
| Suministros y Materiales               | \$ 352,30                    |
| Sueldos y Salarios                     | \$ 72.206,80                 |
| Depreciaciones                         | \$ 1.209,70                  |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>\$ 110.020,80</b>         |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

El costo de prestación del servicio asciende a 110.020,80 USD, que serán incurridos en el pago del personal de cocina en la preparación de los diferentes platos a preparar para los clientes, pago de salarios a personal de asistencia, pago de mantenimiento de la hostería, suministros y materiales y las depreciaciones que no son egresos en efectivo pero deben ser tomadas en cuenta como cuota de pago de los activos por la vía fiscal.

A continuación se detallan los costos individuales que implican la prestación del servicio a los turistas y visitantes en la hostería.

#### **Costo de Alimentación**

Debido a que la alimentación requerida por los visitantes, dada en las encuestas, es la comida normal, se realizará una indagación a los clientes sobre los platos a servirse



con la finalidad de no tener disgustos por parte de los visitantes al momento de elegir su alimentación. Dado también los gustos muy variados por las personas en cuanto a la alimentación, no se establecerán los gastos de preparación de los platos a ofrecerse en la hostería en forma individual, sino que se asignará un presupuesto de 40.300 USD anuales, a la preparación de la alimentación para los clientes de la hostería. El presupuesto que se prevé es para cubrir a 9.672 personas o clientes anuales, que se tiene planificado captar del mercado a un costo de 3,50 dólares por persona en servicio de bar (desayunos y almuerzos).

**Tabla N° 6. 8. Costo de Alimentación**

| <b>Concepto</b>           | <b>Total USD</b>    |
|---------------------------|---------------------|
| Platos algunas variedades | \$ 33.852,00        |
| <b>TOTAL</b>              | <b>\$ 33.852,00</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### **Mantenimiento Edificio y Áreas verdes**

El mantenimiento requerido para el edificio y las áreas verdes de la hostería tiene un costo mensual de 200 dólares, este mantenimiento se realizara en forma mensual como son actividades de corte y podado de plantas, césped, mantenimiento de instalaciones, etc.

**Tabla N° 6. 9. Gastos de Mantenimiento de Edificio y Áreas Verdes**

| <b>Concepto</b>                        | <b>Meses</b> | <b>Valor Mensual USD</b> | <b>Total USD</b>   |
|----------------------------------------|--------------|--------------------------|--------------------|
| Mantenimiento edificio y aéreas verdes | 12           | \$ 200,00                | \$ 2.400,00        |
| <b>TOTAL</b>                           |              |                          | <b>\$ 2.400,00</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### **Suministros y Materiales de Cocina y Aseo**

Son los costos que se realizan en la compra de implementos de limpieza, recipientes que facilitaran la preparación de los alimentos, entre otros gastos que se incurren al realizar la prestación del servicio.

**Tabla N° 6. 10. Gastos de Suministros y Materiales de Cocina y Aseo**

| Concepto                    | Cantidad | Valor Unitario | Total USD        |
|-----------------------------|----------|----------------|------------------|
| Recipientes                 | 5        | \$ 3,50        | \$ 17,5          |
| Paños de Lavado             | 48       | \$ 0,35        | \$ 16,8          |
| Toallas de Secado           | 24       | \$ 1,25        | \$ 30            |
| Productos de Limpieza (Kit) | 12       | \$ 24,00       | \$ 288           |
| <b>TOTAL</b>                |          |                | <b>\$ 352,30</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### **Sueldos y Salarios al Personal de Cocina y Mantenimiento**

Este rubro corresponde al pago de sueldos y salarios al personal que interviene directamente en la prestación del servicio a los visitantes de la Hostería. Para la cocina se prevé contratar 1 ecónoma que es la persona que se encarga de preparar los menús de alimentación en forma técnica y 3 asistentes de cocina; para la limpieza de la hostería se contrataran 4 personas; también se contrataran a 1 terapeuta y una trabajadora social.

**Tabla N° 6. 11. Gastos de Sueldos y Salarios**

| Concepto                  | RMU       | Apor Patr | 13 sueldo | 14 sueldo | Vacac. | Fond. Res | N° Personas | Total Mes   | Total Año           |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|-----------|-------------|-------------|---------------------|
| Ecónomas                  | \$ 620,00 | 75,33     | 51,67     | 28,33     | 25,83  | -         | 1           | \$ 801,16   | \$ 9.613,96         |
| Asistentes de cocina      | \$ 380,00 | 46,17     | 31,67     | 28,33     | 15,83  | -         | 3           | \$ 1.506,01 | \$ 18.072,12        |
| Personal de Mantenimiento | \$ 380,00 | 46,17     | 31,67     | 28,33     | 15,83  | -         | 4           | \$ 2.008,01 | \$ 24.096,16        |
| Terapeuta                 | \$ 720,00 | 87,48     | 60,00     | 28,33     | 30,00  | -         | 1           | \$ 925,81   | \$ 11.109,76        |
| Trabajadora Social        | \$ 600,00 | 72,90     | 50,00     | 28,33     | 25,00  | -         | 1           | \$ 776,23   | \$ 9.314,80         |
| <b>TOTAL</b>              |           |           |           |           |        |           |             |             | <b>\$ 72.206,80</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### **Depreciación de Bienes de Prestación del Servicio**

La depreciación es el desgaste que sufren los activos tangibles por el uso durante la vida útil del proyecto. Representan un costo que no es un egreso en efectivo para la hostería, pero debe ser tomado en cuenta como pago de los activos por la vía fiscal. El método utilizado para calcular la depreciación es el lineal, el cual consiste en depreciar al activo en un valor fijo durante su vida útil. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor Activo}}{\text{Años de vida útil}}$$

A continuación se presentan los costos por depreciación de los activos tangibles que implican únicamente la prestación del servicio en la hostería.

**Tabla N° 6. 12. Gasto de Depreciación**

| <b>Activos</b>            | <b>Valor Activo<br/>USD</b> | <b>Vida Útil</b> | <b>Valor Depre.<br/>USD</b> | <b>Valor Residual<br/>USD</b> |
|---------------------------|-----------------------------|------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| Maquinaria                | \$ 2.450,00                 | 10 años          | \$ 245,00                   | \$ 1.225,00                   |
| Utensilios de Cocina      | \$ 1.046,00                 | 5 años           | \$ 209,20                   | \$ -                          |
| Equipos Electrodomésticos | \$ 7.555,00                 | 10 años          | \$ 755,00                   | \$ 3.777,50                   |
| <b>TOTAL</b>              |                             |                  | <b>\$ 1.209,70</b>          | <b>\$ 5.002,50</b>            |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### 6.6.2. Gastos Administrativos y Ventas

Estos gastos comprenden aquellos que se realizan en la gestión administrativa de la hostería y la venta del servicio que ofrece, muy distintos de los costos y gastos que se realizan para la prestación del servicio antes detallado en el *numeral* 6.6.1.

A continuación se muestran en forma general todos los gastos incurridos en la gestión administrativa y de ventas de la hostería.

**Tabla N° 6. 13. Gastos Administrativos y Ventas**

| <b>Gastos de Administración y Ventas</b> | <b>Total Anual (USD)</b> |
|------------------------------------------|--------------------------|
| Suministros de Oficina                   | \$ 116,45                |
| Servicios Básicos                        | \$ 2.318,40              |
| Sueldos y Salarios                       | \$ 40.291,64             |
| Depreciaciones                           | \$ 6.544,60              |
| Amortizaciones                           | \$ 636,00                |
| Mantenimiento                            | \$ 750,75                |
| Seguro                                   | \$ 550,59                |
| Publicidad                               | \$ 2.152,50              |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>\$ 53.360,93</b>      |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### Suministros de Oficina en Administración y Ventas

Para facilitar la generación de la documentación desarrollada por la hostería en su

gestión, se prevé la compra de esferos, lápices, papel bond, etc.

**Tabla N° 6. 14. Gastos de Suministros de Oficina**

| Concepto                     | Unidad de Medida | Cantidad | Valor Unitario | Total         |
|------------------------------|------------------|----------|----------------|---------------|
| Papel Bond tamaño INEN       | resmas           | 10       | 3,50           | 35,00         |
| Borradores                   | docenas          | 2        | 2,50           | 5,00          |
| Lápices                      | docenas          | 2        | 1,25           | 2,50          |
| Esferos                      | docenas          | 2        | 4,20           | 8,40          |
| Papel para Caja Registradora | rollo            | 12       | 5,00           | 60,00         |
| Imprevistos 5%               |                  |          |                | 5,55          |
| <b>TOTAL</b>                 |                  |          |                | <b>116,45</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### Servicios Básicos

Este rubro comprende los gastos de pago de energía eléctrica consumida, agua, servicios de internet y telefonía. Los gastos por este rubro se muestran en el siguiente cuadro:

**Tabla N° 6. 15. Gastos de Servicios Básicos**

| Concepto                         | Unidad de Medida | Cantidad | Valor Unitario | Valor Mensual | Total           |
|----------------------------------|------------------|----------|----------------|---------------|-----------------|
| Energía Eléctrica                | KW/H             | 850      | 0,10           | 85,00         | 1.020,00        |
| Agua                             | m3               | 100      | 0,75           | 75,00         | 900,00          |
| Servicio de Telefonía e Internet | Plan             | 1        | 24,00          | 24,00         | 288,00          |
| Imprevistos 5%                   |                  |          |                |               | 110,40          |
| <b>TOTAL</b>                     |                  |          |                |               | <b>2.318,40</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### Sueldos y Salarios Administrativos y Ventas

Son los gastos de pago de sueldos al administrador, gerente, recepcionistas y promotor turístico, quienes estarán al frente de la empresa y apoyando a la gestión de la misma. Los pagos de salarios en la Hostería son los siguientes:

**Tabla N° 6. 16. Gastos de Sueldos Administrativos**

| Concepto               | RMU       | Apor<br>Patr | 13<br>sueldo | 14<br>sueldo | Vacac. | Fond.<br>Res | N°<br>Personas | Total Mes   | Total Año           |
|------------------------|-----------|--------------|--------------|--------------|--------|--------------|----------------|-------------|---------------------|
| Gerente propietario(a) | \$ 800,00 | 97,20        | 66,67        | 28,33        | 33,33  | -            | 1              | \$ 1.025,53 | \$ 12.306,40        |
| Administrador(a)       | \$ 600,00 | 72,90        | 50,00        | 28,33        | 25,00  | -            | 1              | \$ 776,23   | \$ 9.314,80         |
| Promotor(a) turístico  | \$ 480,00 | 58,32        | 40,00        | 28,33        | 20,00  | -            | 1              | \$ 626,65   | \$ 7.519,84         |
| Recepcionistas         | \$ 360,00 | 43,74        | 30,00        | 28,33        | 15,00  | -            | 1              | \$ 477,07   | \$ 5.724,88         |
| Guardia                | \$ 340,00 | 41,31        | 28,33        | 28,33        | 14,17  | -            | 1              | \$ 452,14   | \$ 5.425,72         |
| <b>TOTAL</b>           |           |              |              |              |        |              |                |             | <b>\$ 40.291,64</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### Depreciaciones de Bienes de Administración y Ventas

Las depreciaciones que se incurren en los activos tangibles de la gestión administrativa y ventas se obtienen a través del método lineal utilizado anteriormente. Estos gastos tomados en cuenta se muestran de la siguiente forma:

**Tabla N° 6. 17. Gastos de Depreciación en el Área de Administración y Ventas**

| Activos               | Valor Activo<br>USD | Vida<br>Útil | Valor Depre.<br>USD | Valor Residual<br>USD |
|-----------------------|---------------------|--------------|---------------------|-----------------------|
| Muebles y Enseres     | \$ 22.368,00        | 10 años      | \$ 2.236,80         | \$ 11.184,00          |
| Equipo de Oficina     | \$ 664,00           | 5 años       | \$ 132,80           | \$ -                  |
| Equipo de Computación | \$ 3.525,00         | 3 años       | \$ 1.175,00         | \$ 1.346,65           |
| Vehículo              | \$ 15.000,00        | 5 años       | \$ 3.000,00         | \$ -                  |
| <b>TOTAL</b>          |                     |              | <b>\$ 6.544,60</b>  | <b>\$ 12.530,65</b>   |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### Amortizaciones de intangibles

Las amortizaciones son la depreciación no física que sufren los activos intangibles, la vida útil de estos activos generalmente son de 5 años, por consiguiente se tiene los siguientes valores amortizables.

**Tabla N° 6. 18. Gasto de Amortización de Intangibles**

| <b>Activos</b>              | <b>Valor Activo<br/>USD</b> | <b>Vida Útil</b> | <b>Valor Amortizable<br/>USD</b> |
|-----------------------------|-----------------------------|------------------|----------------------------------|
| Gastos Honorarios Abogado   | \$ 800,00                   | 5 años           | \$ 160,00                        |
| Notaría                     | \$ 65,00                    | 5 años           | \$ 13,00                         |
| Registro Mercantil          | \$ 35,00                    | 5 años           | \$ 7,00                          |
| Permiso Funcionamiento LUAE | \$ 480,00                   | 5 años           | \$ 96,00                         |
| Instalación y adecuaciones  | \$ 1.800,00                 | 5 años           | \$ 360,00                        |
| <b>TOTAL</b>                |                             |                  | <b>\$ 636,00</b>                 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

**Mantenimiento Bienes de Administración y Ventas**

Es el gasto que se realiza por la limpieza y reparación de la maquinaria, equipo de computación, vehículo, etc. El mantenimiento que se prevé realizar en la Hostería es de acuerdo al siguiente detalle:

**Tabla N° 6. 19. Gastos de Mantenimiento de Bienes de Administración y Ventas**

| <b>Concepto</b>           | <b>Cantidad<br/>Mantenimientos</b> | <b>Valor Unitario<br/>USD</b> | <b>Total<br/>USD</b> |
|---------------------------|------------------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Maquinaria                | 2                                  | 110,00                        | 220                  |
| Equipo de computación     | 1                                  | 75,00                         | 75                   |
| Equipos Electrodomésticos | 2                                  | 100,00                        | 200                  |
| Vehículo                  | 4                                  | 55,00                         | 220                  |
| Imprevistos 5%            |                                    |                               | 35,75                |
| <b>TOTAL</b>              |                                    |                               | <b>750,75</b>        |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

**Seguros**

Es un gasto que la hostería realizará con la finalidad de salvaguardar sus propiedades como son maquinaria, equipos electrónicos, vehículo, muebles y enseres, etc. la hostería por este rubro tiene un gasto considerable, el cual se indica a continuación:

**Tabla N° 6. 20. Gastos de Seguros**

| <b>Concepto</b>       | <b>% Seguro</b> | <b>Valor Activos<br/>USD</b> | <b>Total Anual<br/>USD</b> |
|-----------------------|-----------------|------------------------------|----------------------------|
| Maquinaria            | 2,5%            | \$ 2.450,00                  | \$ 61,25                   |
| Equipo de Computación | 2,5%            | \$ 3.525,00                  | \$ 88,13                   |
| Vehículo              | 2,5%            | \$ 15.000,00                 | \$ 375,00                  |
| Imprevistos 5%        |                 |                              | \$ 26,22                   |
| <b>TOTAL</b>          |                 |                              | <b>\$ 550,59</b>           |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

**Publicidad**

Por publicidad se tiene el gasto en mantenimiento de la página web, el cual es un aporte anual de 50 dólares, se realizara también el volanteo como publicidad efectiva para la venta del servicio de la hostería y se asignará un presupuesto anual.

**Tabla N° 6. 21. Gastos de Publicidad**

| <b>Concepto</b>             | <b>Cantidad<br/>Anual</b> | <b>Valor Unitario<br/>USD</b> | <b>Total<br/>USD</b> |
|-----------------------------|---------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Mantenimiento de Pagina Web | 1                         | \$ 50,00                      | \$ 50,00             |
| Volanteo                    |                           |                               | \$ 2.000,00          |
| Imprevistos 5%              |                           |                               | \$ 102,50            |
| <b>TOTAL</b>                |                           |                               | <b>\$ 2.152,50</b>   |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

**Resumen de los Costos y Gastos Totales**

A continuación se presenta un cuadro resumen de los costos y gastos incurridos en el funcionamiento de la Hostería.

**Tabla N° 6. 22. Resumen de Costos y Gastos Anuales**

| <b>Concepto</b>                          | <b>AÑO 1</b>         |
|------------------------------------------|----------------------|
| <b>Costos de Prestación del Servicio</b> | <b>\$ 116.468,80</b> |
| Costo de Alimentación                    | \$ 33.852,00         |
| Mantenimiento edificio y aéreas verdes   | \$ 2.400,00          |
| Suministros y Materiales                 | \$ 352,30            |
| Sueldos y Salarios                       | \$ 72.206,80         |
| Depreciaciones                           | \$ 1.209,70          |
| <b>Gastos de Administración y Ventas</b> | <b>\$ 53.360,93</b>  |
| Suministros de Oficina                   | \$ 116,45            |
| Servicios Básicos                        | \$ 2.318,40          |
| Sueldos y Salarios                       | \$ 40.291,64         |
| Depreciaciones                           | \$ 6.544,60          |
| Amortizaciones                           | \$ 636,00            |
| Mantenimiento                            | \$ 750,75            |
| Seguro                                   | \$ 550,59            |
| Publicidad                               | \$ 2.152,50          |
| <b>Gastos Financieros</b>                | <b>\$ 35.224,64</b>  |
| Gasto Interés                            | \$ 35.224,64         |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>\$ 198.606,37</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

**6.6.3. Costos y Gastos Proyectados**

Para proyectar los costos y gastos de la hostería para el periodo de funcionamiento establecido de 5 años, se aplicara el índice inflacionario anual promedio de 4.65%, en cada uno de los rubros implicados en costos y gastos tanto de prestación del servicio, como en los administrativos y de ventas.

El método de proyección utilizado es el de crecimiento exponencial, el cual consiste en proyectar los costos y gastos tomando en cuenta una tasa de crecimiento que es la inflación promedio anual, el método está dado por la siguiente formula:

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

**Dónde:**

DF = Dato Futuro

DA = Dato Actual



i = Tasa de Inflación

n = Año al cual se proyecta

En el caso de los sueldos y salarios se proyecta considerando un incremento de 9,30% en promedio de acuerdo al incremento anual que decreta el Estado; las depreciaciones y las amortizaciones se mantendrán constantes durante los 5 años; los gastos de seguros se proyecta considerando un porcentaje sobre el valor asegurado, cabe indicar que los activos asegurados sufren depreciaciones por lo que su valor va reduciendo y por ende el gasto asegurado; y en el caso del gasto interés se viene dado por los pagos acordados con la Corporación Financiera Nacional.

A continuación se presentan las proyecciones de los costos incurridos en la hostería:

**Tabla N° 6. 23. Costos y Gastos Proyectados**

| CONCEPTO                                 | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                |
|------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Costos de Prestación del Servicio</b> | <b>\$ 110.020,80</b> | <b>\$ 123.465,93</b> | <b>\$ 133.054,51</b> | <b>\$ 143.452,01</b> | <b>\$ 154.729,79</b> |
| Costo de Alimentación                    | \$ 33.852,00         | \$ 35.426,12         | \$ 37.073,43         | \$ 38.797,35         | \$ 40.601,42         |
| Mantenimiento edificio y aéreas verdes   | \$ 2.400,00          | \$ 2.511,60          | \$ 2.628,39          | \$ 2.750,61          | \$ 2.878,51          |
| Suministros y Materiales                 | \$ 352,30            | \$ 368,68            | \$ 385,83            | \$ 403,77            | \$ 422,54            |
| Sueldos y Salarios                       | \$ 72.206,80         | \$ 83.949,83         | \$ 91.757,17         | \$ 100.290,58        | \$ 109.617,61        |
| Depreciaciones                           | \$ 1.209,70          | \$ 1.209,70          | \$ 1.209,70          | \$ 1.209,70          | \$ 1.209,70          |
| <b>Gastos de Administración y Ventas</b> | <b>\$ 53.360,93</b>  | <b>\$ 60.060,19</b>  | <b>\$ 64.561,79</b>  | <b>\$ 69.758,45</b>  | <b>\$ 75.128,51</b>  |
| Suministros de Oficina                   | \$ 116,45            | \$ 121,86            | \$ 127,53            | \$ 133,46            | \$ 139,66            |
| Servicios Básicos                        | \$ 2.318,40          | \$ 2.426,21          | \$ 2.539,02          | \$ 2.657,09          | \$ 2.780,64          |
| Sueldos y Salarios                       | \$ 40.291,64         | \$ 46.858,70         | \$ 51.216,56         | \$ 55.979,70         | \$ 61.185,81         |
| Depreciaciones                           | \$ 6.544,60          | \$ 6.544,60          | \$ 6.544,60          | \$ 6.716,25          | \$ 6.716,25          |
| Amortizaciones                           | \$ 636,00            | \$ 636,00            | \$ 636,00            | \$ 636,00            | \$ 636,00            |
| Mantenimiento                            | \$ 750,75            | \$ 785,66            | \$ 822,19            | \$ 860,43            | \$ 900,43            |
| Seguro                                   | \$ 550,59            | \$ 434,57            | \$ 318,54            | \$ 308,57            | \$ 188,04            |
| Publicidad                               | \$ 2.152,50          | \$ 2.252,59          | \$ 2.357,34          | \$ 2.466,95          | \$ 2.581,67          |
| <b>Gastos Financieros</b>                | <b>\$ 35.224,64</b>  | <b>\$ 28.767,83</b>  | <b>\$ 21.634,92</b>  | <b>\$ 13.755,09</b>  | <b>\$ 5.050,14</b>   |
| Gasto Interés                            | \$ 35.224,64         | \$ 28.767,83         | \$ 21.634,92         | \$ 13.755,09         | \$ 5.050,14          |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>\$ 198.606,37</b> | <b>\$ 212.293,95</b> | <b>\$ 219.251,22</b> | <b>\$ 226.965,54</b> | <b>\$ 234.908,44</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## **6.7. Presupuesto de ingresos**

### **Fijación de Precios**

Se utilizaron las siguientes estrategias básicas para la fijación del precio del producto/servicio las cuales son detalladas a continuación:

- ✓ Demanda: el aumento de adultos mayores nacionales y extranjeros que requieren servicios de descanso, relajamiento y diversión en cantones como Cotacachi.
- ✓ Competencia: Existen algunas hosterías que ofrecen servicios similares al proyecto pero que no se enfocan al mercado adulto mayor, por esta razón se aduce que no existe una competencia directa, pero dada la encuesta realizada del mercado, el precio el cual la población enfocada acepta y accede a pagar por el servicio completo es de hasta 40 USD.

Con estos factores se pueden establecer algunos precios de los servicios que ofrecerá la Hostería Nuevo Sol, de la siguiente manera:

#### **SERVICIO N° 1    35 USD:** Que comprende:

- ✓ Costo alojamiento por persona cada día: 20 USD
- ✓ Alimentación (platos solicitados) por persona cada día: 10USD
- ✓ Recorrido ecológico por persona: 5USD
- ✓ Aeróbicos y ejercicios de relajamiento 0USD por sesión por persona.

Además de la venta de los servicios expuestos anteriormente, se ofrecerá las instalaciones completas de la hostería para eventos sociales, programas, etc., de los grupos de personas adultas mayores que así lo soliciten, y también se tendrá la venta de paquetes turísticos.

#### **SERVICIO N° 2:**

- ✓ Alquiler de Instalaciones completas: 1.000 USD (cada mes, costo por día).

#### **SERVICIO N° 3:**

- ✓ Venta de Paquetes Turísticos: 25USD (fines de semana, costo por persona)

Los precios de los servicios se verán aumentados en los siguientes 5 años por la aplicación de la inflación considerada del 4.65%:

## **Ventas Estimadas**

Dado que la cantidad de visitas determinadas en la demanda insatisfecha es de 15.665 visitas anuales, con la puesta en marcha del proyecto se pretende cubrir hasta un 52% (Ministerio de Turismo); la hostería pretende brindar atención (4 días) martes, miércoles, jueves y viernes para el servicio N° 1; pretende también alquilar sus instalaciones en doce ocasiones del año con un promedio de 31 personas por cada evento; y además pretende la venta de paquetes turísticos para los días sábados y domingos, que no estén ocupados con el alquiler de las instalaciones. Considerando estos aspectos, la hostería tendrá en promedio por la venta de los siguientes servicios de 9.672 clientes:

### **SERVICIO N° 1:**

- Se estima un promedio diario de 31 clientes (60 clientes por el 52%) en la atención de martes a viernes; lo que significa que se atenderá a 6.448 personas anuales ( $31 * 208$  días al año).

### **SERVICIO N° 2:**

- Se estima un promedio de 31 personas para el alquiler de las instalaciones completas de la hostería, que multiplicadas por 12 ocasiones del año que se pretende vender este servicio, se tiene una atención de 372 personas.

### **SERVICIO N° 3:**

- Se estima atender a 31 personas diarias en los fines de semana (sábado y domingo), se prevé el aumento de clientes para estos días por la venta de los paquetes turísticos a un precio estratégico menor. Este servicio multiplicado por 92 días que se pretende vender el servicio al año, se tiene una venta estimada de 2.852 personas atendidas.

El número de personas anuales atendidas es de 9.672 personas o visitas al año, de tal manera que la hostería funcionará en una capacidad de ocupación del 52% en un promedio global de atender a 31 personas. Cabe indicar que el porcentaje de ocupación promedio de hospedaje a nivel provincial es de 52% (Ministerio de Turismo, 2013).

En el plan de ventas se realiza una proyección a 5 años, a continuación presentaremos detalladamente cada uno de los servicios que ofrece la Hostería y Centro

Recreacional Nuevo Sol en Cotacachi, Imbabura, Ecuador.

**Tabla N° 6. 24. Presupuesto de Ingresos**

| DETALLE                                                        | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                |
|----------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>POR SERVICIO DE ALOJAMIENTO</b>                             |                      |                      |                      |                      |                      |
| Nº Clientes                                                    | 6.448                | 6.448                | 6.448                | 6.448                | 6.448                |
| Precio unitario                                                | \$ 20,00             | \$ 20,93             | \$ 21,90             | \$ 22,92             | \$ 23,99             |
| <b>Venta Anual</b>                                             | <b>\$ 128.960,00</b> | <b>\$ 134.956,64</b> | <b>\$ 141.232,12</b> | <b>\$ 147.799,42</b> | <b>\$ 154.672,09</b> |
| <b>POR SERVICIO DE CAFETERÍA/BAR/RESTAURANTE</b>               |                      |                      |                      |                      |                      |
| Nº Clientes                                                    | 6.448                | 6.448                | 6.448                | 6.448                | 6.448                |
| Precio unitario                                                | \$ 10,00             | \$ 10,47             | \$ 10,95             | \$ 11,46             | \$ 11,99             |
| <b>Venta Anual</b>                                             | <b>\$ 64.480,00</b>  | <b>\$ 67.478,32</b>  | <b>\$ 70.616,06</b>  | <b>\$ 73.899,71</b>  | <b>\$ 77.336,05</b>  |
| <b>USO DEL CENTRO RECREACIONAL DE DESCANSO Y ESPARCIMIENTO</b> |                      |                      |                      |                      |                      |
| Nº Clientes                                                    | 6.448                | 6.448                | 6.448                | 6.448                | 6.448                |
| Precio unitario                                                | \$ 5,00              | \$ 5,23              | \$ 5,48              | \$ 5,73              | \$ 6,00              |
| <b>Venta Anual</b>                                             | <b>\$ 32.240,00</b>  | <b>\$ 33.739,16</b>  | <b>\$ 35.308,03</b>  | <b>\$ 36.949,85</b>  | <b>\$ 38.668,02</b>  |
| <b>POR ALQUILER DE LAS INSTALACIONES</b>                       |                      |                      |                      |                      |                      |
| Nº Veces de Alquiler                                           | 12                   | 12                   | 12                   | 12                   | 12                   |
| Precio unitario                                                | \$ 1.000,00          | \$ 1.046,50          | \$ 1.095,16          | \$ 1.146,09          | \$ 1.199,38          |
| <b>Venta Anual</b>                                             | <b>\$ 12.000,00</b>  | <b>\$ 12.558,00</b>  | <b>\$ 13.141,95</b>  | <b>\$ 13.753,05</b>  | <b>\$ 14.392,56</b>  |
| <b>VENTA DE PAQUETE TURÍSTICO</b>                              |                      |                      |                      |                      |                      |
| Nº Paquetes                                                    | 2.852                | 2.852                | 2.852                | 2.852                | 2.852                |
| Precio unitario                                                | \$ 25,00             | \$ 26,16             | \$ 27,38             | \$ 28,65             | \$ 29,98             |
| <b>VENTA TOTAL ANUAL</b>                                       | <b>\$ 71.300,00</b>  | <b>\$ 74.615,45</b>  | <b>\$ 78.085,07</b>  | <b>\$ 81.716,02</b>  | <b>\$ 85.515,82</b>  |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>                                          | <b>\$ 308.980,00</b> | <b>\$ 323.347,57</b> | <b>\$ 338.383,23</b> | <b>\$ 354.118,05</b> | <b>\$ 370.584,54</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

## 6.8. Análisis de equilibrio

El análisis de equilibrio se refiere a encontrar el punto en el cual los ingresos de la empresa son iguales a los costos y gastos generados; el punto de equilibrio indica que la empresa no tendrá ni pérdidas ni ganancias. La fórmula para encontrar el punto de equilibrio está dada por la siguiente:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ingresos Unitarios} - \text{Costos variables Unitarios}}$$

Para analizar el punto de equilibrio de la Hostería, es necesario clasificar los costos en fijos y variables.

**COSTOS FIJOS:** Son aquellos costos que permanecen constantes, independientemente de lo que se produzca:

**COSTOS VARIABLES:** Son los costos que varían de acuerdo a la producción de unidades.

**Tabla N° 6. 25. Clasificación de los Costos y Gastos**

| Concepto                                 | Costos Fijos         | Costos Variables    | Total Anual (dólares) |
|------------------------------------------|----------------------|---------------------|-----------------------|
| <b>Costos de Prestación del Servicio</b> |                      |                     |                       |
| Costo de Alimentación                    |                      | \$ 33.852,00        | \$ 33.852,00          |
| Mantenimiento edificio y aéreas verdes   |                      | \$ 2.400,00         | \$ 2.400,00           |
| Suministros y Materiales                 |                      | \$ 352,30           | \$ 352,30             |
| Sueldos y Salarios                       | \$ 72.206,80         |                     | \$ 72.206,80          |
| Depreciaciones                           | \$ 1.209,70          |                     | \$ 1.209,70           |
| <b>Gastos de Administración y Ventas</b> |                      |                     |                       |
| Suministros de Oficina                   |                      | \$ 116,45           | \$ 116,45             |
| Servicios Básicos                        |                      | \$ 2.318,40         | \$ 2.318,40           |
| Sueldos y Salarios                       | \$ 40.291,64         |                     | \$ 40.291,64          |
| Depreciaciones                           | \$ 6.544,60          |                     | \$ 6.544,60           |
| Amortizaciones                           | \$ 636,00            |                     | \$ 636,00             |
| Mantenimiento                            |                      | \$ 750,75           | \$ 750,75             |
| Seguro                                   | \$ 550,59            |                     | \$ 550,59             |
| Publicidad                               |                      | \$ 2.152,50         | \$ 2.152,50           |
| <b>Gastos Financieros</b>                |                      |                     |                       |
| Pago de Interés                          | \$ 35.224,64         |                     | \$ 35.224,64          |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>\$ 156.663,97</b> | <b>\$ 41.942,40</b> | <b>\$ 198.606,37</b>  |

Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Los autores

- COSTOS UNITARIOS**

**Costo Fijo Unitario** = \$ 156.663,97 / 9.672 personas anuales

Costo Fijo Unitario = 16,20 USD

**Costo Variable Unitario** = \$ 41.942,40 / 9.672 personas anuales

Costo Variable Unitario = \$ 4,34 USD

- INGRESOS ANUALES** = \$ 308.980,00

Ingreso Anual Unitario = \$ 308.980,00 / 9.672 personas anuales

Ingreso Anual Unitario = \$ 31,95 USD

### 6.8.1. Cálculo del Punto de Equilibrio

Una vez clasificados los costos y gastos de la hostería, se procede a la aplicación de la fórmula para calcular el punto de equilibrio.

#### EN UNIDADES:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$ 156.663,97}{31,95 - 4,34}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$ 156.663,97}{27,61}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = 5.674 \text{ personas atendidas}$$

Significa que cuando la empresa atienda o venda el servicio de 5.674 personas, va a tener un ingreso que será igual a sus costos. Si la empresa vende el servicio número 5.675, la empresa va a seguir generando beneficios.

#### EN DÓLARES:

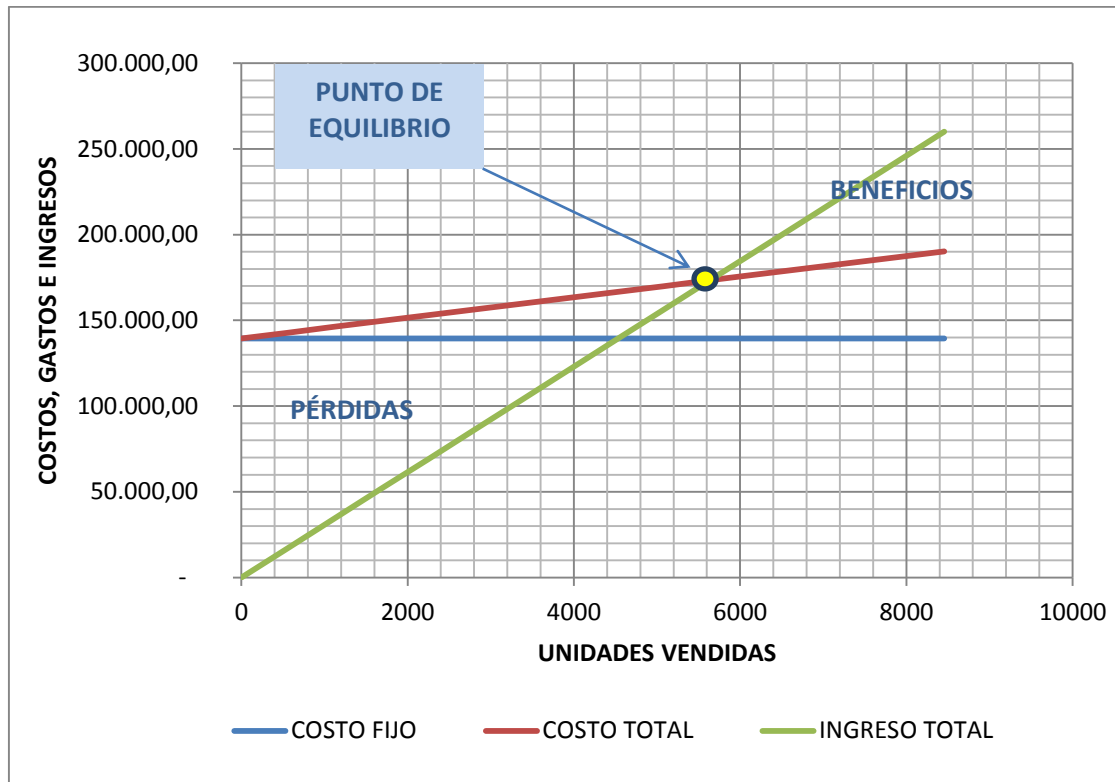
$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Unitarios}}{\text{Ingresos Unitarios}}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$ 156.663,97}{1 - \frac{\$ 4,34}{\$ 31,95}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = 181.270,48 \text{ dólares}$$

El resultado obtenido indica que cuando la empresa tenga un costo total de 181.270,48 USD, sus ingresos va a ser iguales a estos costos, es decir de 181.270,48 USD. En este punto la hostería no va a tener ni pérdidas ni ganancias.

**Gráfico N° 6. 1. Punto de Equilibrio**



Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Los autores

## EN CAPACIDAD OCUPADA

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ingresos Totales} - \text{Costos variables Totales}} * 100$$

- **INGRESOS ANUALES** = \$ 308.980,00
- **COSTO VARIABLE TOTAL** = \$ 41.942,40
- **COSTO FIJO TOTAL** = \$ 156.663,97

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$ 156.663,97}{\$ 308.980,00 - \$ 41.942,40} * 100$$

*Punto de Equilibrio = 58,67% de capacidad prevista de ocupación*

La hostería está ocupando el 58,67% de su capacidad prevista de ocupación cuando llega a su punto de equilibrio. Y el 30,51% de la capacidad instalada (58,67% x 52%).

## **CAPÍTULO VII**

### **EVALUACION ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL NEGOCIO**

#### **7.1. Generalidades**

La evaluación económica financiera tiene por objeto, la de determinar la viabilidad del proyecto en términos monetarios, es decir, si en el proyecto es razonable o no realizarse la inversión. La evaluación económica y financiera se la realiza a través de la aplicación de los distintos índices financieros que son relaciones entre variables que indican la viabilidad económica del mismo.

#### **7.2. Objetivos**

##### **7.2.1. Objetivo General**

Determinar la viabilidad económica y financiera de la hostería a través de la utilización de los diferentes estados financieros como son: Balance general, estado de resultados y flujo de efectivo; y la utilización de los indicadores más efectivos de evaluación como el VAN y TIR.

##### **7.2.2. Objetivos Específicos**

- Establecer el balance general del desarrollo de la actividad económica de la hostería Nuevo Sol.
- Estructurar el estado de resultados con la finalidad de conocer la utilidad que dará el proyecto por su puesta en marcha.
- Estructurar el flujo de efectivo para conocer si la hostería va a tener liquidez al final de cada período económico.
- Identificar los distintos indicadores financieros como VAN y TIR y aplicarlos en los flujos de efectivo del proyecto para medir su viabilidad.
- Identificar otros indicadores financieros como PRI y B / C para sustentar aún más si la inversión es razonable.
- Realizar un análisis de sensibilidad para medir el soporte que tiene el VAN en cuanto al incremento de costos y gastos.



### 7.3. Balance General Proyectado

Este estado es un informe que muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en un momento determinado.

**Tabla N° 7. 1. Balance General**

| DETALLE                        | AÑO 0                | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>ACTIVOS</b>                 |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| <b>CIRCULANTE</b>              | <b>\$ 12.739,02</b>  | <b>\$ 32.645,15</b>  | <b>\$ 46.545,31</b>  | <b>\$ 58.668,53</b>  | <b>\$ 64.361,21</b>  | <b>\$ 71.040,03</b>  |
| Caja                           | \$ 12.739,02         | \$ 32.645,15         | \$ 46.545,31         | \$ 58.668,53         | \$ 64.361,21         | \$ 71.040,03         |
| <b>FIJO</b>                    | <b>\$ 546.108,00</b> | <b>\$ 538.353,70</b> | <b>\$ 530.599,40</b> | <b>\$ 522.845,10</b> | <b>\$ 518.959,11</b> | <b>\$ 511.033,15</b> |
| Terreno de 1 575 m 2           | \$ 47.250,00         | \$ 47.250,00         | \$ 47.250,00         | \$ 47.250,00         | \$ 47.250,00         | \$ 47.250,00         |
| Construcción hostería 1 275 m2 | \$ 446.250,00        | \$ 446.250,00        | \$ 446.250,00        | \$ 446.250,00        | \$ 446.250,00        | \$ 446.250,00        |
| Maquinaria                     | \$ 2.450,00          | \$ 2.450,00          | \$ 2.450,00          | \$ 2.450,00          | \$ 2.450,00          | \$ 2.450,00          |
| Utensilios de Cocina           | \$ 1.046,00          | \$ 1.046,00          | \$ 1.046,00          | \$ 1.046,00          | \$ 1.046,00          | \$ 1.046,00          |
| Equipos Electrodomesticos      | \$ 7.555,00          | \$ 7.555,00          | \$ 7.555,00          | \$ 7.555,00          | \$ 7.555,00          | \$ 7.555,00          |
| Muebles y Enseres              | \$ 22.368,00         | \$ 22.368,00         | \$ 22.368,00         | \$ 22.368,00         | \$ 22.368,00         | \$ 22.368,00         |
| Equipo de Oficina              | \$ 664,00            | \$ 664,00            | \$ 664,00            | \$ 664,00            | \$ 664,00            | \$ 664,00            |
| Equipo de Computación          | \$ 3.525,00          | \$ 3.525,00          | \$ 3.525,00          | \$ 3.525,00          | \$ 7.564,96          | \$ 7.564,96          |
| Vehículo                       | \$ 15.000,00         | \$ 15.000,00         | \$ 15.000,00         | \$ 15.000,00         | \$ 15.000,00         | \$ 15.000,00         |
| (-) Depreciacion Acumulada     | \$ -                 | \$ 7.754,30          | \$ 15.508,60         | \$ 23.262,90         | \$ 31.188,85         | \$ 39.114,81         |
| <b>DIFERIDO</b>                | <b>\$ 3.180,00</b>   | <b>\$ 2.544,00</b>   | <b>\$ 1.908,00</b>   | <b>\$ 1.272,00</b>   | <b>\$ 636,00</b>     | <b>\$ -</b>          |
| Gastos Honorarios Abogado      | \$ 800,00            | \$ 800,00            | \$ 800,00            | \$ 800,00            | \$ 800,00            | \$ 800,00            |
| Notaría                        | \$ 65,00             | \$ 65,00             | \$ 65,00             | \$ 65,00             | \$ 65,00             | \$ 65,00             |
| Registro Mercantil             | \$ 35,00             | \$ 35,00             | \$ 35,00             | \$ 35,00             | \$ 35,00             | \$ 35,00             |
| Permiso Funcionamiento LUAE    | \$ 480,00            | \$ 480,00            | \$ 480,00            | \$ 480,00            | \$ 480,00            | \$ 480,00            |
| Instalación y adecuaciones     | \$ 1.800,00          | \$ 1.800,00          | \$ 1.800,00          | \$ 1.800,00          | \$ 1.800,00          | \$ 1.800,00          |
| (-) Amortización Acumulada     | \$ -                 | \$ 636,00            | \$ 1.272,00          | \$ 1.908,00          | \$ 2.544,00          | \$ 3.180,00          |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>           | <b>\$ 562.027,02</b> | <b>\$ 573.542,85</b> | <b>\$ 579.052,71</b> | <b>\$ 582.785,63</b> | <b>\$ 583.956,31</b> | <b>\$ 582.073,19</b> |
| <b>PASIVOS</b>                 |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| <b>A LARGO PLAZO</b>           | <b>\$ 380.000,00</b> | <b>\$ 318.338,11</b> | <b>\$ 250.219,42</b> | <b>\$ 174.967,82</b> | <b>\$ 91.836,38</b>  | <b>\$ (0,00)</b>     |
| Prestamo y su amortización     | \$ 380.000,00        | \$ 318.338,11        | \$ 250.219,42        | \$ 174.967,82        | \$ 91.836,38         | \$ (0,00)            |
| <b>PATRIMONIO</b>              |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| Capital Social                 | \$ 182.027,02        | \$ 182.027,02        | \$ 182.027,02        | \$ 182.027,02        | \$ 182.027,02        | \$ 182.027,02        |
| Utilidad del Ejercicio         | \$ -                 | \$ 73.177,72         | \$ 73.628,55         | \$ 78.984,53         | \$ 84.302,11         | \$ 89.953,26         |
| Utilidad Acumulada             | \$ -                 | \$ -                 | \$ 73.177,72         | \$ 146.806,27        | \$ 225.790,79        | \$ 310.092,91        |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>        | <b>\$ 182.027,02</b> | <b>\$ 255.204,74</b> | <b>\$ 328.833,29</b> | <b>\$ 407.817,81</b> | <b>\$ 492.119,93</b> | <b>\$ 582.073,19</b> |
| <b>TOTAL PASIV + PATRIM</b>    | <b>\$ 562.027,02</b> | <b>\$ 573.542,85</b> | <b>\$ 579.052,71</b> | <b>\$ 582.785,63</b> | <b>\$ 583.956,31</b> | <b>\$ 582.073,19</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

### 7.4. Estado Financiero de Pérdidas y Ganancias

Por medio del Estado de Pérdidas y Ganancias podremos observar los resultados anuales estimados en el proyecto los cuales serán detallados de manera ordenada para de esta manera tener conocimiento de lo ocurrido durante el período.

Para realizar el Estado de Resultados, es necesario tomar en consideración todos los ingresos de la Hostería “Nuevo Sol”, así como todos los costos, gastos administrativos y de promoción que se incurran en la empresa, de manera que con dichos valores, se determinará si el ejercicio económico del año generó pérdidas o ganancias.

**Tabla N° 7. 2. Estado de Resultados**

| DETALLE                              | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Ingresos</b>                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| <b>Ventas</b>                        | <b>\$ 308.980,00</b> | <b>\$ 323.347,57</b> | <b>\$ 338.383,23</b> | <b>\$ 354.118,05</b> | <b>\$ 370.584,54</b> |
| (-) Costo de prestación del servicio | \$ 110.020,80        | \$ 123.465,93        | \$ 133.054,51        | \$ 143.452,01        | \$ 154.729,79        |
| <b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>  | <b>\$ 198.959,20</b> | <b>\$ 199.881,64</b> | <b>\$ 205.328,72</b> | <b>\$ 210.666,05</b> | <b>\$ 215.854,76</b> |
| (-) Gastos Operacionales             |                      |                      |                      |                      |                      |
| Gastos Administrativos y Ventas      | \$ 53.360,93         | \$ 60.060,19         | \$ 64.561,79         | \$ 69.758,45         | \$ 75.128,51         |
| <b>(=) Utilidad Operacional</b>      | <b>\$ 145.598,27</b> | <b>\$ 139.821,45</b> | <b>\$ 140.766,93</b> | <b>\$ 140.907,60</b> | <b>\$ 140.726,25</b> |
| (-) Gastos Financieros               | \$ 35.224,64         | \$ 28.767,83         | \$ 21.634,92         | \$ 13.755,09         | \$ 5.050,14          |
| <b>(=) Utilidad Ant. Part. Trab.</b> | <b>\$ 110.373,63</b> | <b>\$ 111.053,62</b> | <b>\$ 119.132,02</b> | <b>\$ 127.152,51</b> | <b>\$ 135.676,10</b> |
| (-) 15% Part. Trabaj.                | \$ 16.556,04         | \$ 16.658,04         | \$ 17.869,80         | \$ 19.072,88         | \$ 20.351,42         |
| <b>(=) Utilidad Ant. Impuestos</b>   | <b>\$ 93.817,59</b>  | <b>\$ 94.395,57</b>  | <b>\$ 101.262,21</b> | <b>\$ 108.079,63</b> | <b>\$ 115.324,69</b> |
| (-) 22% Imp. Renta                   | \$ 20.639,87         | \$ 20.767,03         | \$ 22.277,69         | \$ 23.777,52         | \$ 25.371,43         |
| <b>(=) Utilidad Neta</b>             | <b>\$ 73.177,72</b>  | <b>\$ 73.628,55</b>  | <b>\$ 78.984,53</b>  | <b>\$ 84.302,11</b>  | <b>\$ 89.953,26</b>  |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

De este análisis se desprende que el proyecto de implementación de la hostería Nuevo Sol es rentable logrando tener una proyección de ventas y ganancias muy buena desde el primer año.

## 7.5. Estado Financiero Flujo de Caja

El flujo de caja muestra el movimiento del efectivo que tiene la hostería en sus operaciones. Si los resultados obtenidos en el flujo neto de caja son negativos, significa que la empresa no tendrá liquidez para cubrir sus obligaciones operacionales y de lo contrario si los resultados son positivos, entonces la empresa si tendrá liquidez.

A continuación se detalla el estado del flujo de caja de la hostería:

**Tabla N° 7. 3. Flujo de Efectivo del Inversionista**

| DETALLE                                | AÑO 0                  | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                |
|----------------------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Ingresos</b>                        |                        |                      |                      |                      |                      |                      |
| Ventas                                 |                        | \$ 308.980,00        | \$ 323.347,57        | \$ 338.383,23        | \$ 354.118,05        | \$ 370.584,54        |
| (-) Costo de prestación del servicio   |                        | \$ 110.020,80        | \$ 123.465,93        | \$ 133.054,51        | \$ 143.452,01        | \$ 154.729,79        |
| <b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>    |                        | <b>\$ 198.959,20</b> | <b>\$ 199.881,64</b> | <b>\$ 205.328,72</b> | <b>\$ 210.666,05</b> | <b>\$ 215.854,76</b> |
| (-) Gastos Operacionales               |                        |                      |                      |                      |                      |                      |
| Gastos Administrativos y Ventas        |                        | \$ 53.360,93         | \$ 60.060,19         | \$ 64.561,79         | \$ 69.758,45         | \$ 75.128,51         |
| <b>(=) Utilidad Operacional</b>        |                        | <b>\$ 145.598,27</b> | <b>\$ 139.821,45</b> | <b>\$ 140.766,93</b> | <b>\$ 140.907,60</b> | <b>\$ 140.726,25</b> |
| (-) Gastos Financieros                 |                        | \$ 35.224,64         | \$ 28.767,83         | \$ 21.634,92         | \$ 13.755,09         | \$ 5.050,14          |
| <b>(=) Utilidad Ant. Part. Trab.</b>   |                        | <b>\$ 110.373,63</b> | <b>\$ 111.053,62</b> | <b>\$ 119.132,02</b> | <b>\$ 127.152,51</b> | <b>\$ 135.676,10</b> |
| (-) 15% Part. Trabaj.                  |                        | \$ 16.556,04         | \$ 16.658,04         | \$ 17.869,80         | \$ 19.072,88         | \$ 20.351,42         |
| <b>(=) Utilidad Ant. Impuestos</b>     |                        | <b>\$ 93.817,59</b>  | <b>\$ 94.395,57</b>  | <b>\$ 101.262,21</b> | <b>\$ 108.079,63</b> | <b>\$ 115.324,69</b> |
| (-) 22% Imp. Renta                     |                        | \$ 20.639,87         | \$ 20.767,03         | \$ 22.277,69         | \$ 23.777,52         | \$ 25.371,43         |
| <b>(=) Utilidad Neta</b>               |                        | <b>\$ 73.177,72</b>  | <b>\$ 73.628,55</b>  | <b>\$ 78.984,53</b>  | <b>\$ 84.302,11</b>  | <b>\$ 89.953,26</b>  |
| (+) Depreciaciones                     |                        | \$ 7.754,30          | \$ 7.754,30          | \$ 7.754,30          | \$ 7.925,95          | \$ 7.925,95          |
| (+) Amortizaciones                     |                        | \$ 636,00            | \$ 636,00            | \$ 636,00            | \$ 636,00            | \$ 636,00            |
| <b>(=) FLUJO DE CAJA LIBRE</b>         |                        | <b>\$ 81.568,02</b>  | <b>\$ 82.018,85</b>  | <b>\$ 87.374,83</b>  | <b>\$ 92.864,07</b>  | <b>\$ 98.515,21</b>  |
| (-) INVERSION INICIAL                  |                        |                      |                      |                      |                      |                      |
| Activos Fijos                          | \$ 546.108,00          |                      |                      |                      |                      |                      |
| Activos Diferidos                      | \$ 3.180,00            |                      |                      |                      |                      |                      |
| Capital de Trabajo                     | \$ 12.739,02           |                      |                      |                      |                      |                      |
| Reposición Activos Fijos               |                        |                      |                      |                      | \$ 4.039,96          |                      |
| (+) Prestamo                           | \$ 380.000,00          |                      |                      |                      |                      |                      |
| <b>(=) Total Inversion Neta Propia</b> | <b>\$ (182.027,02)</b> |                      |                      |                      |                      |                      |
| (-) Amortizacion de la deuda           |                        | \$ 61.661,89         | \$ 68.118,69         | \$ 75.251,61         | \$ 83.131,43         | \$ 91.836,38         |
| (+) Valor de Deshecho                  |                        |                      |                      |                      |                      | \$ 511.033,15        |
| (+) Recuperación de Capital de Trabajo |                        |                      |                      |                      |                      | \$ 12.739,02         |
| <b>(=) FLUJO DE CAJA NETO</b>          | <b>\$ (182.027,02)</b> | <b>\$ 19.906,13</b>  | <b>\$ 13.900,16</b>  | <b>\$ 12.123,22</b>  | <b>\$ 5.692,68</b>   | <b>\$ 530.451,00</b> |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

El estado muestra claramente que la empresa tendrá liquidez para cubrir sus obligaciones desde el primer año de su vida útil.

## 7.6. Evaluación Financiera a través de indicadores

Por medio de la evaluación financiera podemos determinar la factibilidad del proyecto, utilizando indicadores de evaluación como: Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), Relación Beneficio Costo (B/C), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).

### 7.6.1. Valor Actual Neto

El Valor actual neto (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 período 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.

La fórmula utilizada para calcular el VAN es la siguiente:

$$VAN = \left[ FN_1 * \frac{1}{(1+i)^1} + FN_2 * \frac{1}{(1+i)^2} + FN_3 * \frac{1}{(1+i)^3} + \dots + FN_n * \frac{1}{(1+i)^n} \right] - I_0$$

**Dónde:**

FN = Flujo neto del año a actualizar  
n = número de año al que se actualiza  
i = tasa de descuento  
Io = Inversión inicial

Para proceder a calcular el VAN, se debe disponer de una tasa de descuento para actualizar los flujos de caja neta anual, la tasa de descuento sale de aplicar la siguiente fórmula:

$$Tasa\ Nominal = r + R + (1 + r + R) * If$$

**Dónde:**

r = Tasa de interés (obtenida de la entidad bancaria, CFN o capital propio)  
R = Premio al riesgo de Inversión (obtenida del Banco Central)  
If = Inflación esperada (obtenida del INEC, inflación promedio)

La tasa nominal para el caso de determinar el VAN económico

$$Tasa\ Nominal\ con\ financiamiento = 10\% + 4,03\% + (1 + 10\% + 4,03\%) * 4.65\%$$

$$Tasa\ Nominal = 19,33\%$$

$$Tasa\ Nominal\ sin\ financiamiento = 4,53\% + 4,03\% + (1 + 4,53\% + 4,03\%) * 4.65\%$$

$$Tasa\ Nominal = 13,61\%$$

La tasa de descuento a la cual se actualiza los flujos de efectivo netos anuales es de 19.33% para el caso de contar con financiamiento de la CFN; y 13,61% para el caso de no ser financiado por la CFN y aportar el 100% de la inversión por parte de los socios.

A continuación se presenta la actualización de los flujos de caja y el cálculo del VAN de la hostería:

**Tabla N° 7. 4. Valor Actual Netosin Financiamiento**

| AÑO                  | FCN             | FACTOR<br>ACTUALIZACION | FLUJOS<br>DESCONTADOS  |
|----------------------|-----------------|-------------------------|------------------------|
| 0                    | \$ (562.027,02) |                         |                        |
| 1                    | \$ 104.921,95   | 0,8802                  | \$ 92.354,34           |
| 2                    | \$ 101.091,92   | 0,7748                  | \$ 78.324,62           |
| 3                    | \$ 101.718,78   | 0,6820                  | \$ 69.370,36           |
| 4                    | \$ 97.943,73    | 0,6003                  | \$ 58.795,00           |
| 5                    | \$ 625.635,63   | 0,5284                  | \$ 330.579,67          |
| <b>(=) SUMATORIA</b> |                 |                         | <b>\$ 629.423,98</b>   |
| <b>(-) INVERSION</b> |                 |                         | <b>\$ (562.027,02)</b> |
| <b>(=) VAN</b>       |                 |                         | <b>\$ 67.396,96</b>    |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

El VAN sin financiamiento de la Hostería es de 67.396,96 USD, lo que significa que el proyecto si es viable ya que es un valor resultante mayor a cero.

**Tabla N° 7. 5. Valor Actual Neto con Financiamiento**

| AÑO                  | FCN             | FACTOR<br>ACTUALIZACION | FLUJOS<br>DESCONTADOS  |
|----------------------|-----------------|-------------------------|------------------------|
| 0                    | \$ (182.027,02) |                         |                        |
| 1                    | \$ 19.906,13    | 0,8380                  | \$ 16.681,25           |
| 2                    | \$ 13.900,16    | 0,7022                  | \$ 9.761,20            |
| 3                    | \$ 12.123,22    | 0,5885                  | \$ 7.134,16            |
| 4                    | \$ 5.692,68     | 0,4931                  | \$ 2.807,26            |
| 5                    | \$ 530.451,00   | 0,4132                  | \$ 219.206,53          |
| <b>(=) SUMATORIA</b> |                 |                         | <b>\$ 255.590,40</b>   |
| <b>(-) INVERSION</b> |                 |                         | <b>\$ (182.027,02)</b> |
| <b>(=) VAN</b>       |                 |                         | <b>\$ 73.563,38</b>    |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

El VAN con financiamientode la Hostería es de \$ 73.563,38 USD, lo que significa que el proyecto si es viable ya que es un valor resultante mayor a cero.

### 7.6.2. Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad media de dinero que hace que el valor presente del proyecto sea igual a cero.

La fórmula utilizada para calcular la Tasa Interna de Retorno es la siguiente:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) * \left[ \frac{VAN\ positivo}{Van\ positivo - VAN\ negativo} \right]$$

#### Dónde:

Ti = Tasa inferior con la cual se obtiene el VAN positivo

Ts = Tasa superior con la cual se obtiene el VAN negativo

#### TIR SIN FINANCIAMIENTO

Realizando un análisis de la formula expuesta se aduce que la Ti (tasa inferior) ya se la tiene, esta es de 13,61% con la cual se obtiene un VAN positivo de 67.396,96 USD. Para obtener la Ts (tasa superior), es necesario realizar varias iteraciones hasta que el VAN resulte negativo.

Una vez realizado algunas iteraciones, la tasa que resulto ser Ts que convirtió al VAN en negativo es de 18% con un VAN igual a - 14.608,89 USD.

Luego de obtener la Ti y Ts con sus respectivos VAN, positivo y negativo respectivamente, se aplica la fórmula de la TIR.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) * \left[ \frac{VAN\ positivo}{Van\ positivo - VAN\ negativo} \right]$$

$$TIR = 13,61\% + (18\% - 13,61\%) * \left[ \frac{67.396,96}{67.396,96 - (- 14.608,89)} \right]$$

$$TIR = 17,15\%$$

La TIR sin financiamiento obtenida es de 17,15% la cual es superior a la tasa de descuento de 13,61%, esto significa que el proyecto compensará el costo de oportunidad de dinero y además producirá un rendimiento adicional mayor al esperado.

## TIR CON FINANCIAMIENTO

$$TIR = 19,33\% + (29\% - 19,33\%) * \left[ \frac{\$ 73.563,38}{\$ 73.563,38 - (- 2.050,03)} \right]$$

$$TIR = 28,67\%$$

La TIR obtenida es de 28,67% la cual es superior a la tasa de descuento de 19,33%, esto significa que el proyecto compensará el costo de oportunidad de dinero y además producirá un rendimiento adicional mayor al esperado.

### 7.6.3. Relación Beneficio – Costo

Este indicador mide el rendimiento de los beneficios frente a los costos incurridos para generar dichos beneficios. Si la relación B/C es mayor a 1, entonces los beneficios son mayores a los costos generados; si la relación B/C es menor a 1, entonces los beneficios son menores a los costos, lo que significa que se está perdiendo y no ganando.

Para calcular la relación B/C se actualiza tanto los beneficios como los costos y a la sumatoria de los flujos actualizados se los divide, beneficios para los costos. La fórmula de su cálculo es la siguiente:

$$B/C = \frac{\sum_{n=0}^n \left( \frac{\text{INGRESOS}}{(1+i)^n} \right)}{\sum_{n=0}^n \left( \frac{\text{EGRESOS}}{(1+i)^n} \right)}$$

A continuación se presenta los beneficios y costos actualizados y la aplicación de la relación B / C de la Hostería; los beneficios y costos a actualizar son tomados del estado de resultados; los beneficios (todos los ingresos por las ventas en los 5 años) y los costos (costos de prestación del servicio, gastos administrativos y ventas, gastos financieros y la inversión), de los 5 años.

**Tabla N° 7. 6. Relación Beneficio Costo**

| <b>AÑO</b>           | <b>COSTOS</b> | <b>COSTOS ACTUALIZADOS</b> | <b>BENEFICIOS</b> | <b>BENEFICIOS ACTUALIZADOS</b> |
|----------------------|---------------|----------------------------|-------------------|--------------------------------|
| 0                    |               | \$ 182.027,02              |                   |                                |
| 1                    | \$ 251.877,95 | \$ 211.072,57              | \$ 308.980,00     | \$ 258.923,82                  |
| 2                    | \$ 272.022,34 | \$ 191.023,97              | \$ 323.347,57     | \$ 227.066,41                  |
| 3                    | \$ 286.112,52 | \$ 168.368,87              | \$ 338.383,23     | \$ 199.128,66                  |
| 4                    | \$ 305.574,98 | \$ 150.689,98              | \$ 354.118,05     | \$ 174.628,31                  |
| 5                    | \$ 318.182,87 | \$ 131.487,66              | \$ 894.356,72     | \$ 369.588,96                  |
| <b>(=) SUMATORIA</b> |               | <b>\$ 1.034.670,07</b>     |                   | <b>\$ 1.229.336,15</b>         |
| <b>R B / C =</b>     |               |                            | <b>1,19</b>       |                                |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

La relación B/C resultante indica que los beneficios obtenidos por la Hostería son un 19% mayor a los costos.

#### **7.6.4. Período de Recuperación de la Inversión**

El período de recuperación de la inversión es el tiempo real que la hostería tarda en recuperar sus inversiones. Para calcular el PRI se utiliza la siguiente fórmula:

$$PRI = a + (b - c)/d$$

**Dónde:**

- a=** Año del flujo actual acumulado antes de recuperar la inversión.
- b=** Flujo inicial año cero.
- c=** Flujo actual acumulado antes de sobrepasar la inversión inicial.
- d=** Flujo actual de fondos que hace que los flujos acumulados sobrepas inversión.

A continuación se presenta el cuadro de los respectivos flujos actualizados:



**Tabla N° 7. 7. Período de Recuperación de la Inversión**

| AÑO | FCN             | FCN<br>ACUMULADO |
|-----|-----------------|------------------|
| 0   | (\$ 182.027,02) |                  |
| 1   | \$ 16.681,25    | \$ 16.681,25     |
| 2   | \$ 9.761,20     | \$ 26.442,44     |
| 3   | \$ 7.134,16     | \$ 33.576,60     |
| 4   | \$ 2.807,26     | \$ 36.383,87     |
| 5   | \$ 219.206,53   | \$ 255.590,40    |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

$$PRI = 4 + (182.027,02 - 36.383,87)/219.206,53$$

$$PRI = 4.66 \text{ años}$$

$$PRI = 4 \text{ años, 7 meses, 29 días}$$

Lo que indica que la Hostería va a recuperar su inversión en el cuarto año, octavo mes y tercer día.

#### **7.6.5. Análisis de Sensibilidad**

Este análisis hace referencia a la sensibilidad que tiene el VAN y la TIR, cuando se presenta un evento negativo en el desarrollo de la empresa, estos eventos pueden ser de un incremento de costos y gastos de un X% de los actuales en un momento dado.

#### **INCREMENTO EN COSTOS**

Si la hostería tuviera un aumento del 15% en sus costos de prestación del servicio se presentaría la siguiente sensibilidad:

**Tabla N° 7. 8. Incremento en Costos de Servicio**

| AÑOS                        | AÑO 0           | AÑO 1                                          | AÑO 2       | AÑO 3        | AÑO 4        | AÑO 5         |
|-----------------------------|-----------------|------------------------------------------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>Flujos Netos de Caja</b> | (\$ 182.027,02) | \$ 8.964,56                                    | \$ 1.621,47 | (\$1.109,05) | (\$8.573,63) | \$ 515.063,12 |
| <b>Tasa de descuento=</b>   | 19,33%          |                                                |             |              |              |               |
| <b>VAN =</b>                | \$ 34.590,85    | Resultado positivo, proyecto viable.           |             |              |              |               |
| <b>TIR =</b>                | 23,68%          | Tasa mayor a la de descuento, proyecto viable. |             |              |              |               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

Los resultados muestran que el proyecto puede seguir siendo viable aun cuando sus costos son incrementados en 15%. Cabe indicar que si este incremento es del 16%, se tendrían flujos de caja negativos que superarían a los positivos, lo que significa que la hostería no podría cubrir sus costos y gastos al corto plazo aun cuando el VAN es positivo.

### INCREMENTO EN GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS

Si la hostería tuviera un aumento del 31% en sus gastos administrativos y de ventas se presentaría la siguiente sensibilidad:

**Tabla N° 7. 9. Incremento en Gastos Administrativos y Ventas**

| AÑOS                        | AÑO 0           | AÑO 1                                          | AÑO 2       | AÑO 3        | AÑO 4        | AÑO 5         |
|-----------------------------|-----------------|------------------------------------------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>Flujos Netos de Caja</b> | (\$ 182.027,02) | \$ 8.938,86                                    | \$ 1.555,99 | (\$1.146,17) | (\$8.644,78) | \$ 515.009,84 |
| <b>Tasa de descuento=</b>   | 19,33%          |                                                |             |              |              |               |
| <b>VAN =</b>                | \$ 34.444,38    | Resultado positivo, proyecto viable.           |             |              |              |               |
| <b>TIR =</b>                | 23,66%          | Tasa mayor a la de descuento, proyecto viable. |             |              |              |               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

Los resultados muestran que el proyecto puede seguir siendo viable aun cuando sus costos son incrementados en 31%. Cabe indicar que si este incremento es del 32%, se tendrían flujos de caja negativos superiores a los positivos, lo que significa que la hostería no podría cubrir sus costos y gastos al corto plazo aun cuando el VAN es positivo.

## DISMINUCIÓN DE INGRESOS

Si la hostería tuviera una disminución del 5% en sus ingresos de prestación del servicio se presentaría la siguiente sensibilidad:

**Tabla N° 7. 10.Disminución de Ingresos**

| AÑOS                 | AÑO 0           | AÑO 1                                          | AÑO 2       | AÑO 3     | AÑO 4        | AÑO 5         |
|----------------------|-----------------|------------------------------------------------|-------------|-----------|--------------|---------------|
| Flujos Netos de Caja | (\$ 182.027,02) | \$ 9.663,45                                    | \$ 3.181,19 | \$ 905,81 | (\$6.046,34) | \$ 518.166,12 |
| Tasa de descuento=   | 19,33%          |                                                |             |           |              |               |
| VAN =                | \$ 39.986,08    | Resultado positivo, proyecto viable.           |             |           |              |               |
| TIR =                | 24,35%          | Tasa mayor a la de descuento, proyecto viable. |             |           |              |               |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Los autores

Los resultados muestran que el proyecto puede seguir siendo viable aun cuando sus ingresos son disminuidos en 5%. Cabe indicar que si esta reducción es del 6%, se tendrían flujos de caja negativos que superan a los flujos positivos, lo que significa que la hostería no podría cubrir sus costos y gastos al corto plazo aun cuando se tenga un VAN positivo.

## **CAPÍTULO VIII**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **8.1. Conclusiones**

- ✓ La Hostería El Nuevo Sol es un proyecto que surgió de la necesidad de brindarle al turista adulto mayor local, nacional y extranjero un lugar donde les permita alejarse del ruido y estrés de la ciudad en compañía de sus familiares y amigos, este proyecto presenta una alternativa de inversión que puesta en práctica contribuirá al incremento y fortalecimiento del turismo de la ciudad de Cotacachi y sus alrededores. A través del análisis de la problemática identificada en la población adulta mayor se pudo justificar la propuesta de creación de la hostería para brindar el servicio específico para los adultos mayores.
- ✓ La excelente ubicación es la clave para permitir a sus visitantes disfrutar del clima, flora y de su cercanía a la naturaleza, además del buen servicio y sus espacios recreativos que ofrece este proyecto, para ello hemos podido determinar los requisitos indispensables para el funcionamiento legal de la empresa, el mismo que beneficiará a los habitantes de la ciudad de Cotacachi, ya que será conocida y tendrán incentivos para dedicarse también al turismo y comercio. Se pudo determinar también la situación actual económica de la ciudad de Cotacachi y los factores que influyen como oportunidades o amenazas para poner en funcionamiento al proyecto.
- ✓ En cuanto al mercado se ha determinado su factibilidad ya que existe una gran demanda insatisfecha la cual se pretende cubrir hasta un 52% con la puesta en marcha del proyecto, como oferta se considera que impacta en un mínimo porcentaje a la hostería ya que no prestan un servicio específico a la población adulta mayor. Para captar esta población se ha propuesto la puesta en marcha de un plan de marketing el cual tiene la finalidad de hacer efectivas las ventas de los paquetes turísticos.

- ✓ Como empresa, el proyecto se constituye como Compañía Limitada, cumple con requisitos de asociación de tres personas capitalistas y su denominación social es Hostería El Nuevo Sol Cía Ltda., La empresa cuenta con la organización de actividades y responsabilidades a través de un organigrama establecido y también con el direccionamiento estratégico que ayudará a cumplir con los objetivos de la empresa en el corto, mediano y largo plazo de funcionamiento.
- ✓ Se determinó también la factibilidad y viabilidad económica y financiera del proyecto como empresa, al resultar con un VAN igual a 73.563,38 USD y una TIR de 28,67%, lo que indica que el proyecto si es razonable de realizarse la inversión. Por otro lado están también otros indicadores financieros como PRI, Relación B / C que dan la pauta de poder invertirse en la hostería aun cuando se cuenta con altos gastos y altas inversiones.
- ✓ Como conclusión final se aduce que la hostería para adultos mayores en el cantón Cotacachi de la provincia de Imbabura tiene factibilidad tanto técnica, al contar con el tamaño y ubicación idóneas; de mercado, al contar con la población con una necesidad específica; administrativa, con los recursos y personal directivo, administrativo y ventas;y económica y financiera, al obtener un VAN y TIR adecuados, al contar con el capital prestado y propio para dar inicio con las construcciones respectivas y puesta en marcha del proyecto. Con la determinación de la factibilidad también se ha cumplido los objetivos planteados en la presente tesis como diseño y aplicación de instrumentos de investigación, aplicación de indicadores económicos y financieros, etc.

## 8.2. Recomendaciones

- ✓ Es importante recomendar al Municipio de Cotacachi y por su intermedio al departamento respectivo para que se difunda de manera abierta sobre los sitios turísticos de la ciudad y sus alrededores como: Lago San Pablo, Laguna Cuicocha, Volcán Cotacachi, etc., para empezar a posicionar no solo al proyecto sino a muchos lugares turísticos de la provincia de Imbabura.
- ✓ Gestionar a través de empresas privadas como Consorcio Pichincha, Toyota, Santa María, etc., la apertura de espacios de comunicación para promover el turismo del adulto mayor nacional y extranjero y especialmente la recreación y sano entretenimiento en centros turísticos de esta naturaleza, de esta manera se consideraría la importancia en la población y se ganaría participación de los sitios turísticos a nivel nacional.
- ✓ Desarrollar campañas publicitarias como volanteo, revistas culturales, revistas turísticas, radio, etc., para lograr así una efectiva promoción del proyecto y a su vez darnos a conocer por medio del boca a boca el servicio diferenciado que brindamos a la sociedad de la tercera edad.
- ✓ En cuanto al proyecto, se recomienda realizar investigaciones de mercado en forma semestral para conocer los gustos, exigencias, preferencias y hasta necesidades que tenga la población adulta mayor respecto al servicio, el marketing debe ser llevado a cabo permanentemente específicamente realizando alianzas comerciales – estratégicas con agencias de turismo nacionales y extranjeras para generar ganancia de mercado potencial y utilidades a través de las ventas efectivas.
- ✓ Es recomendable buscar siempre logísticas de abastecimiento de los alimentos a ser consumidos por la población en el servicio de bar, cafetería y de restaurante de la Hostería, para esto se cuenta con el transporte para gestionar las compras y abastecimiento de víveres, lácteos, frutas, entre otros productos vegetales y proteínicos que ayuden a la población adulta mayor. Los productos pueden ser abastecidos de los centros comerciales como Mayorista de Imbabura, Santa María, Tía, etc.

- ✓ Para llevar a cabalidad los objetivos, misión y visión de la empresa, es recomendable mantener preparado al personal, capacitado en sus falencias en el desarrollo de sus actividades, para obtener un mejor desarrollo de funciones y por ende mejor logro de los objetivos empresariales. El direccionamiento estratégico será controlado y enfocado al desarrollo de la prestación de un buen servicio e innovador para el adulto mayor.
- ✓ Desarrollar campañas publicitarias de las promociones que ofrece la hostería no solo en el cantón de Cotacachi, sino buscar nuevos nichos de mercado como se ha venido recalando en las mismas empresas turísticas en donde se podrá captar la mayor parte de clientes potenciales. Se debe buscar medios comunicativos efectivos, de mayor frecuencia para captar a la mayoría de pobladores como revistas, diarios, trípticos, etc.
- ✓ Mantener las instalaciones de la hostería en óptimas condiciones y adecuadas para la población adulta mayor con la finalidad de fidelizar al cliente al consumo del servicio. Es necesario dar mantenimientos preventivos de la hostería antes que correctivos que involucran mayores gastos y mayores riesgos para la hostería, el mantenimiento se realizará en forma semanal en instalaciones y mensualmente de las áreas verdes.
- ✓ Es vital contar con el apoyo económico de la Corporación Financiera Nacional y también tener una segunda opción de financiamiento de terceros como cooperativas y bancos para dar cabida al préstamo a realizar para poner en marcha al proyecto. Entre los bancos a ser seleccionados como prestamista es el Nacional de Fomento, Pichincha, Pacífico, Internacional, etc.

## BIBLIOGRAFÍA

- American Marketing Asociation. (2012). Diccionario de términos de mercadotecnia. Pearson
- AUCC (2013). Asamblea de Unidad Cantonal de Cotacachi. Disponible en: <http://www.asambleacotacachi.org/>
- Córdoba M. (2007). Formulación y evaluación de proyectos. EDICIONES ECOE.
- Fernandez V. (2006) Desarrollo de sistemas de información una metodología basado en el modelado. Univ. Politèc. De Catalunya, - 220 páginas
- Imbert, L. (2004). El entorno familiar del adulto mayor: Realidad versus legislación. Paideia.
- INEC. (2010). Censo Poblacional Disponible en: <http://www.inec.gob.ec/cpv/>
- Ministerio de inclusión económica y social. (2012). Avance en el cumplimiento de los derechos de las personas adultas mayores. Dirección de atención integral gerontológica
- Ministerio de Turismo (2013). El turismo en Imbabura, lugares turísticos de Cotacachi.
- Miranda J. (2005). Gestión de proyectos: Identificación, formulación,
- SIISE. (2013). Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador. Disponible en: [www.siise.gob.ec](http://www.siise.gob.ec)
- Sitio web: <http://clubensayos.com/Negocios/SISTEMAS-DE-INFORMACION-DE-MERCADOTECNIA/261119.html>
- Sitio web: <http://www.actibva.com/magazine/actibva/teoria-de-la-oferta-y-la-demanda>
- Sitio web: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Ciclo-Del-Servicio/2852846.html>.
- Sitio web: <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>
- Sitio web: <http://www.economia48.com/spa/d/perfil-del-consumidor/perfil-del-consumidor.htm>.
- Techniques for Analyzing Industries <http://www.degrate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk16.htm>
- Van Horne, J. (2010). Fundamentos de Administración Financiera – Decimotercera Edición. México DF.: Pearson
- Ecuador Travel. (2013). Sitio web: <http://www.ecuador.travel/>
- INAMHI. (2013). Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología. El Clima de Ibarra. Disponible en: <http://www.inamhi.gob.ec/>



# ANEXOS

## ANEXO 1

### ENCUESTA

#### ENCUESTA A ADULTOS MAYORES EXTRANJEROS Y NACIONALES PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA HOSTERÍA Y CENTRO RECREACIONAL “EL NUEVO SOL”

Distinguido Sr. (a).

La Hostería y centro recreacional “El Nuevo Sol” con el afán de dar un servicio de calidad de acuerdo a gustos y preferencias de nuestros futuros clientes está realizando una encuesta para saber su opinión.

Esperamos que sus respuestas nos ayuden a tener una mayor objetividad en nuestro proyecto, marque con una X según su criterio.

¡Gracias!.

**1.- Generalmente sale un fin de semana o vacaciones:**

|                                 |                                        |
|---------------------------------|----------------------------------------|
| Solo <input type="checkbox"/>   | Con su pareja <input type="checkbox"/> |
| Amigos <input type="checkbox"/> | Familia <input type="checkbox"/>       |

**2.- ¿En qué época le gusta salir de paseo?**

Casi Siempre ☐ Invierno ☐ Verano ☐

**3.- ¿Con qué frecuencia Ud. visita lugares turísticos?**

|                                     |                                    |                                  |
|-------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| Semanal <input type="checkbox"/>    | Quincenal <input type="checkbox"/> | Mensual <input type="checkbox"/> |
| Trimestral <input type="checkbox"/> | Anual <input type="checkbox"/>     |                                  |

**4.- ¿Para su descanso considera Ud. Prioritario un ambiente natural?**

Sí ☐ No ☐

**5.- Le gustaría visitar una hostería y centro recreacional para el adulto mayor en las afueras de la ciudad de Cotacachi?**

Sí ☐ No ☐

**6.- ¿Qué es lo que más exige en una Hostería?**

|                                        |                                      |                                    |
|----------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|
| El Servicio <input type="checkbox"/>   | El Ambiente <input type="checkbox"/> | La Comida <input type="checkbox"/> |
| La Recreación <input type="checkbox"/> |                                      |                                    |

**7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio, en el cual podrá disfrutar de un ambiente acogedor con servicio de primera? (por persona)**

|                                     |                                     |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 10 Dólares <input type="checkbox"/> | 15 Dólares <input type="checkbox"/> |
| 20 Dólares <input type="checkbox"/> | 30 dólares <input type="checkbox"/> |

**8.- En caso de ser un asiduo visitante de una Hostería, su estadía es por lo general de:**

1 Día ☐ 2 Días ☐ 3 Días ☐ 1 semana o Más ☐

**9.- ¿Qué tipo de comida prefiere?**

Típica Criolla ☐ Dietética ☐ Rápida ☐ Normal ☐

**10.- Su distracciones favoritas son:**

Deporte ( ) Ajedrez ( ) Leer Libros ( ) Gimnasia ( ) Bailo  
terapia ( ) Caminar en el campo ( ) Aeróbicos ( ) Tocar Guitarra ( )  
Cantar ( ) Ver Tv ( ) Escuchar Música ( ) Otras.....

**GRACIAS POR SU COLABORACION**

## ANEXO 2

### INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

| DESCRIPCIÓN                                | CANTIDAD | COSTO UNITARIO           | COSTO TOTAL   |
|--------------------------------------------|----------|--------------------------|---------------|
| Terreno de 1,575 m <sup>2</sup>            | 1        | 30 USD * m <sup>2</sup>  | \$ 47.250,00  |
| Construcción hostería 1 275 m <sup>2</sup> | 1        | 350 USD * m <sup>2</sup> | \$ 446.250,00 |
| <b>MAQUINARIA</b>                          |          |                          |               |
| Cocina Industrial                          | 2        | \$ 700,00                | \$ 1.400,00   |
| Refrigeradora                              | 2        | \$ 450,00                | \$ 900,00     |
| Licuadaora                                 | 3        | \$ 50,00                 | \$ 150,00     |
| <b>UTENSILIOS DE COCINA</b>                |          |                          |               |
| Ollas pequeñas 5 litros                    | 12       | \$ 4,00                  | \$ 48,00      |
| Ollas grandes 10 litros                    | 5        | \$ 7,00                  | \$ 35,00      |
| Herramientas de cocina (Kit)               | 1        | \$ 35,00                 | \$ 35,00      |
| Mantelería                                 | 16       | \$ 8,00                  | \$ 128,00     |
| Platos Soperos                             | 60       | \$ 1,75                  | \$ 105,00     |
| Platos Tendidos                            | 60       | \$ 7,55                  | \$ 453,00     |
| Cubiertos (Cuchara, cuchillo y tenedor)    | 60       | \$ 0,35                  | \$ 21,00      |
| Vasos                                      | 60       | \$ 0,35                  | \$ 21,00      |
| Central de gas                             | 1        | \$ 200,00                | \$ 200,00     |
| <b>EQUIPOS ELECTRODOMESTICOS</b>           |          |                          |               |
| Televisores                                | 35       | \$ 145,00                | \$ 5.075,00   |
| Equipo de sonido y karaoke                 | 1        | \$ 390,00                | \$ 390,00     |
| Lavadora                                   | 3        | \$ 380,00                | \$ 1.140,00   |
| Secadora                                   | 3        | \$ 115,00                | \$ 345,00     |
| Focos reflectores                          | 4        | \$ 20,00                 | \$ 80,00      |
| Lámparas                                   | 35       | \$ 15,00                 | \$ 525,00     |
| <b>MUEBLES Y ENSERES</b>                   |          |                          |               |
| Mesas 4 puestos                            | 6        | \$ 55,00                 | \$ 330,00     |
| Mesas 6 puestos                            | 4        | \$ 95,00                 | \$ 380,00     |
| Mesas 2 puestos                            | 6        | \$ 40,00                 | \$ 240,00     |
| Sillas fijas normales                      | 100      | \$ 23,50                 | \$ 2.350,00   |
| Sillas ergonómicas                         | 7        | \$ 64,00                 | \$ 448,00     |
| Escritorio en L                            | 5        | \$ 180,00                | \$ 900,00     |
| Camas matrimoniales de 2 plazas            | 15       | \$ 200,00                | \$ 3.000,00   |
| Camas sencillas 1 plaza y media            | 30       | \$ 150,00                | \$ 4.500,00   |
| Armarios                                   | 35       | \$ 65,00                 | \$ 2.275,00   |
| Cómodas                                    | 35       | \$ 120,00                | \$ 4.200,00   |
| Veladores                                  | 35       | \$ 60,00                 | \$ 2.100,00   |
| Juego de Sala                              | 2        | \$ 400,00                | \$ 800,00     |

|                                  |    |              |                      |
|----------------------------------|----|--------------|----------------------|
| Mesa de billar                   | 2  | \$ 340,00    | \$ 680,00            |
| Mueble para la Caja registradora | 1  | \$ 65,00     | \$ 65,00             |
| Tachos de basura                 | 40 | \$ 2,50      | \$ 100,00            |
| <b>EQUIPOS DE OFICINA</b>        |    |              |                      |
| Caja registradora                | 1  | \$ 550,00    | \$ 550,00            |
| Teléfonos                        | 4  | \$ 21,00     | \$ 84,00             |
| Grapadoras                       | 3  | \$ 4,50      | \$ 13,50             |
| Perforadoras                     | 3  | \$ 5,50      | \$ 16,50             |
| <b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>     |    |              |                      |
| Computadoras                     | 7  | \$ 465,00    | \$ 3.255,00          |
| Impresoras                       | 2  | \$ 135,00    | \$ 270,00            |
| <b>VEHÍCULO</b>                  |    |              |                      |
| Vehículo furgón                  | 1  | \$ 15.000,00 | \$ 15.000,00         |
| <b>TOTAL INVERSION</b>           |    |              | <b>\$ 546.108,00</b> |

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Los autores

### ANEXO 3

#### Fórmula de cálculo de la cuota fija:

$$CUOTA FIJA = \frac{C * i * (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

#### Dónde:

C = Capital préstamo

i = Tasa de Interés

n = Numero de Períodos o pagos.

**TABLA DE AMORTIZACION DE LA DEUDA**

| MES | DEUDA         | INTERES     | CAPITAL     | CUOTAS      | SALDO         |
|-----|---------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
|     | \$ 380.000,00 |             |             |             | \$ 380.000,00 |
| 1   | \$ 380.000,00 | \$ 3.166,67 | \$ 4.907,21 | \$ 8.073,88 | \$ 375.092,79 |
| 2   | \$ 375.092,79 | \$ 3.125,77 | \$ 4.948,10 | \$ 8.073,88 | \$ 370.144,69 |
| 3   | \$ 370.144,69 | \$ 3.084,54 | \$ 4.989,34 | \$ 8.073,88 | \$ 365.155,35 |
| 4   | \$ 365.155,35 | \$ 3.042,96 | \$ 5.030,92 | \$ 8.073,88 | \$ 360.124,43 |
| 5   | \$ 360.124,43 | \$ 3.001,04 | \$ 5.072,84 | \$ 8.073,88 | \$ 355.051,59 |
| 6   | \$ 355.051,59 | \$ 2.958,76 | \$ 5.115,11 | \$ 8.073,88 | \$ 349.936,48 |
| 7   | \$ 349.936,48 | \$ 2.916,14 | \$ 5.157,74 | \$ 8.073,88 | \$ 344.778,74 |
| 8   | \$ 344.778,74 | \$ 2.873,16 | \$ 5.200,72 | \$ 8.073,88 | \$ 339.578,02 |
| 9   | \$ 339.578,02 | \$ 2.829,82 | \$ 5.244,06 | \$ 8.073,88 | \$ 334.333,96 |
| 10  | \$ 334.333,96 | \$ 2.786,12 | \$ 5.287,76 | \$ 8.073,88 | \$ 329.046,20 |
| 11  | \$ 329.046,20 | \$ 2.742,05 | \$ 5.331,83 | \$ 8.073,88 | \$ 323.714,37 |
| 12  | \$ 323.714,37 | \$ 2.697,62 | \$ 5.376,26 | \$ 8.073,88 | \$ 318.338,11 |
| 13  | \$ 318.338,11 | \$ 2.652,82 | \$ 5.421,06 | \$ 8.073,88 | \$ 312.917,06 |
| 14  | \$ 312.917,06 | \$ 2.607,64 | \$ 5.466,23 | \$ 8.073,88 | \$ 307.450,82 |
| 15  | \$ 307.450,82 | \$ 2.562,09 | \$ 5.511,79 | \$ 8.073,88 | \$ 301.939,03 |
| 16  | \$ 301.939,03 | \$ 2.516,16 | \$ 5.557,72 | \$ 8.073,88 | \$ 296.381,32 |
| 17  | \$ 296.381,32 | \$ 2.469,84 | \$ 5.604,03 | \$ 8.073,88 | \$ 290.777,28 |
| 18  | \$ 290.777,28 | \$ 2.423,14 | \$ 5.650,73 | \$ 8.073,88 | \$ 285.126,55 |
| 19  | \$ 285.126,55 | \$ 2.376,05 | \$ 5.697,82 | \$ 8.073,88 | \$ 279.428,73 |
| 20  | \$ 279.428,73 | \$ 2.328,57 | \$ 5.745,30 | \$ 8.073,88 | \$ 273.683,42 |
| 21  | \$ 273.683,42 | \$ 2.280,70 | \$ 5.793,18 | \$ 8.073,88 | \$ 267.890,24 |
| 22  | \$ 267.890,24 | \$ 2.232,42 | \$ 5.841,46 | \$ 8.073,88 | \$ 262.048,78 |
| 23  | \$ 262.048,78 | \$ 2.183,74 | \$ 5.890,14 | \$ 8.073,88 | \$ 256.158,65 |
| 24  | \$ 256.158,65 | \$ 2.134,66 | \$ 5.939,22 | \$ 8.073,88 | \$ 250.219,42 |
| 25  | \$ 250.219,42 | \$ 2.085,16 | \$ 5.988,72 | \$ 8.073,88 | \$ 244.230,71 |
| 26  | \$ 244.230,71 | \$ 2.035,26 | \$ 6.038,62 | \$ 8.073,88 | \$ 238.192,09 |
| 27  | \$ 238.192,09 | \$ 1.984,93 | \$ 6.088,94 | \$ 8.073,88 | \$ 232.103,14 |
| 28  | \$ 232.103,14 | \$ 1.934,19 | \$ 6.139,68 | \$ 8.073,88 | \$ 225.963,46 |

|    |               |             |             |             |               |
|----|---------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| 29 | \$ 225.963,46 | \$ 1.883,03 | \$ 6.190,85 | \$ 8.073,88 | \$ 219.772,61 |
| 30 | \$ 219.772,61 | \$ 1.831,44 | \$ 6.242,44 | \$ 8.073,88 | \$ 213.530,17 |
| 31 | \$ 213.530,17 | \$ 1.779,42 | \$ 6.294,46 | \$ 8.073,88 | \$ 207.235,72 |
| 32 | \$ 207.235,72 | \$ 1.726,96 | \$ 6.346,91 | \$ 8.073,88 | \$ 200.888,80 |
| 33 | \$ 200.888,80 | \$ 1.674,07 | \$ 6.399,80 | \$ 8.073,88 | \$ 194.489,00 |
| 34 | \$ 194.489,00 | \$ 1.620,74 | \$ 6.453,14 | \$ 8.073,88 | \$ 188.035,86 |
| 35 | \$ 188.035,86 | \$ 1.566,97 | \$ 6.506,91 | \$ 8.073,88 | \$ 181.528,95 |
| 36 | \$ 181.528,95 | \$ 1.512,74 | \$ 6.561,14 | \$ 8.073,88 | \$ 174.967,82 |
| 37 | \$ 174.967,82 | \$ 1.458,07 | \$ 6.615,81 | \$ 8.073,88 | \$ 168.352,00 |
| 38 | \$ 168.352,00 | \$ 1.402,93 | \$ 6.670,94 | \$ 8.073,88 | \$ 161.681,06 |
| 39 | \$ 161.681,06 | \$ 1.347,34 | \$ 6.726,53 | \$ 8.073,88 | \$ 154.954,53 |
| 40 | \$ 154.954,53 | \$ 1.291,29 | \$ 6.782,59 | \$ 8.073,88 | \$ 148.171,94 |
| 41 | \$ 148.171,94 | \$ 1.234,77 | \$ 6.839,11 | \$ 8.073,88 | \$ 141.332,83 |
| 42 | \$ 141.332,83 | \$ 1.177,77 | \$ 6.896,10 | \$ 8.073,88 | \$ 134.436,72 |
| 43 | \$ 134.436,72 | \$ 1.120,31 | \$ 6.953,57 | \$ 8.073,88 | \$ 127.483,15 |
| 44 | \$ 127.483,15 | \$ 1.062,36 | \$ 7.011,52 | \$ 8.073,88 | \$ 120.471,63 |
| 45 | \$ 120.471,63 | \$ 1.003,93 | \$ 7.069,95 | \$ 8.073,88 | \$ 113.401,69 |
| 46 | \$ 113.401,69 | \$ 945,01   | \$ 7.128,86 | \$ 8.073,88 | \$ 106.272,82 |
| 47 | \$ 106.272,82 | \$ 885,61   | \$ 7.188,27 | \$ 8.073,88 | \$ 99.084,55  |
| 48 | \$ 99.084,55  | \$ 825,70   | \$ 7.248,17 | \$ 8.073,88 | \$ 91.836,38  |
| 49 | \$ 91.836,38  | \$ 765,30   | \$ 7.308,57 | \$ 8.073,88 | \$ 84.527,81  |
| 50 | \$ 84.527,81  | \$ 704,40   | \$ 7.369,48 | \$ 8.073,88 | \$ 77.158,33  |
| 51 | \$ 77.158,33  | \$ 642,99   | \$ 7.430,89 | \$ 8.073,88 | \$ 69.727,44  |
| 52 | \$ 69.727,44  | \$ 581,06   | \$ 7.492,82 | \$ 8.073,88 | \$ 62.234,62  |
| 53 | \$ 62.234,62  | \$ 518,62   | \$ 7.555,26 | \$ 8.073,88 | \$ 54.679,37  |
| 54 | \$ 54.679,37  | \$ 455,66   | \$ 7.618,22 | \$ 8.073,88 | \$ 47.061,15  |
| 55 | \$ 47.061,15  | \$ 392,18   | \$ 7.681,70 | \$ 8.073,88 | \$ 39.379,45  |
| 56 | \$ 39.379,45  | \$ 328,16   | \$ 7.745,71 | \$ 8.073,88 | \$ 31.633,74  |
| 57 | \$ 31.633,74  | \$ 263,61   | \$ 7.810,26 | \$ 8.073,88 | \$ 23.823,47  |
| 58 | \$ 23.823,47  | \$ 198,53   | \$ 7.875,35 | \$ 8.073,88 | \$ 15.948,13  |
| 59 | \$ 15.948,13  | \$ 132,90   | \$ 7.940,98 | \$ 8.073,88 | \$ 8.007,15   |
| 60 | \$ 8.007,15   | \$ 66,73    | \$ 8.007,15 | \$ 8.073,88 | \$ (0,00)     |

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Los autores