



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

ESCUELA DE HOTELERÍA

**TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS HOTELERAS**

TEMA:

**“CREACIÓN DE UN ECOLOGDE QUE PROMUEVA EL TURISMO
ECOLÓGICO EN EL CANTÓN BUCAY”**

AUTORA:

SALMA CAROLINA RODRÍGUEZ BEDRÁN

DIRECTOR:

BLGO. XAVIER CASCANTE

2013

GUAYAQUIL-ECUADOR

CERTIFICACIÓN

Yo, SALMA CAROLINA RODRIGUEZ BEDRAN declaro que soy la autora exclusiva de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi exclusiva responsabilidad.


SALMA RODRIGUEZ BEDRAN
CI: 0921680237

Yo, XAVIER CASCANTE declaro que, en lo que yo personalmente conozco a la Srta. Salma Carolina Rodríguez Bedrán, es la autora exclusiva de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya.


BLGO. XAVIER CASCANTE
Director

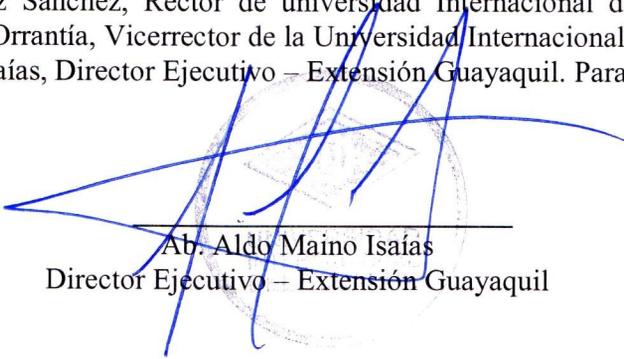
DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en este trabajo de grado, corresponden exclusivamente a su autor, y el patrimonio intelectual del trabajo de Grado corresponde a la “Universidad Internacional del Ecuador”.

Salva Rodríguez Bedrío
Autor del Trabajo de Grado

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

En la ciudad de Guayaquil, a los 31 días del mes Julio del 2013, se suscribe la siguiente acta de Defensa de Grado, del estudiante, Salma Rodríguez Bedrán, de la carrera de Administración de Empresas Hoteleras , siendo las principales autoridades: el Ec. Marcelo Fernández Sánchez, Rector de universidad Internacional del Ecuador, Ing. Xavier Fernández Orrantía, Vicerrector de la Universidad Internacional del Ecuador y el Ab. Aldo Maino Isaías, Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil. Para lo cual doy fe.



Ab. Aldo Maino Isaías
Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil

MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO



Miembro Principal

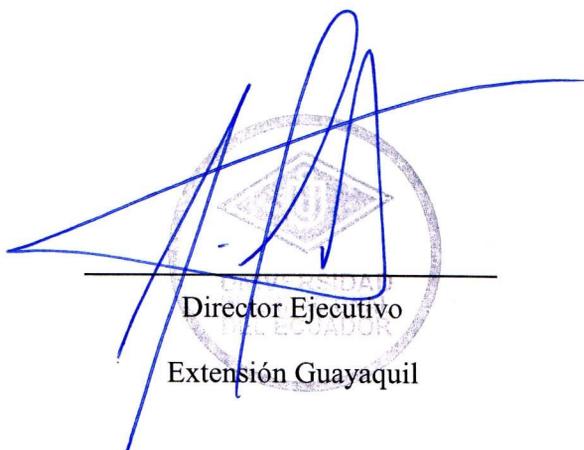


Miembro Principal



Miembro Principal

Damos fe de la elaboración de este Trabajo de Grado, que fue presentado en la fecha: 31 de Julio del 2013.



Director Ejecutivo
Extensión Guayaquil



Asesor del Trabajo de Grado

DEDICATORIA

A DIOS, quien me ha ayudado a lo largo de mi vida, y que con su bendición una vez más me permite finalizar con éxito mi carrera.

A MIS PADRES, quienes me han guiado y enseñado a elegir los caminos correctos.

A EDUARDO, quien ha sido mi pilar y fortaleza para superar las adversidades que siempre presenta la vida.

A MIS PROFESORES, quienes le debo gran parte de mi conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a este prestigioso Instituto el cual abrió sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Salma Rodríguez Bedrán

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1	10
“ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN”	14
1.1. Justificación	14
1.2. Diagnóstico del problema	15
1.3. Objetivos del proyecto	17
1.3.1. Objetivo General	17
1.3.2. Objetivos Específicos	17
1.4. Enfoque teórico - metodológico del proyecto.....	17
1.4.1. Tipo de estudio y diseño.....	17
1.4.2. Métodos de investigación.....	18
1.4.3. Tratamiento de la información	18
1.5. Resultados Esperados.....	19
CAPÍTULO 2	20
“DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO”	20
2.1. La Oportunidad	20
2.2. Descripción de la Empresa.....	21
2.2.1. Filosofía Empresarial: Misión, Visión y Objetivos.....	21
2.2.2. Políticas y Valores.....	22
2.2.3. Logotipo y Slogan de la Empresa	23
2.3. Descripción del producto y/o servicio	23
2.4. Aspectos legales del negocio	24
2.4.1. Marco Legal	24
2.4.2 Características de la sociedad.....	24
2.4.3. Gobierno Corporativo	25
2.5. Estructura Organizacional.....	26
2.5.1. Organigrama de la Empresa	26
2.5.2. Descripción del puesto y funciones.....	27
2.5.3. Formas de contratación	29

CAPÍTULO 3	31
“ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO SITUACIONAL”	31
3.1. Análisis del Entorno: macro y microambiente.....	31
3.2. Análisis PEST.....	32
3.2.1. Aspectos Políticos.....	32
3.2.2. Aspectos Económicos.....	33
3.2.3. Aspectos Sociales.....	35
3.2.4. Aspectos Tecnológicos.....	36
3.3. Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	37
3.3.1. Poder de Negociación de los Compradores.....	37
3.3.2. Poder de Negociación de los Proveedores.....	38
3.3.3. Amenaza de Nuevos Entrantes.....	38
3.3.4. Amenaza de Productos o Servicios Sustitutivos.....	39
3.3.5. Rivalidad entre los Competidores.....	39
3.3.6. Conclusión del análisis Porter.....	42
 CAPITULO 4	 43
“INVESTIGACIÓN DEL MERCADO”	43
4.1 Objetivo de la Investigación.....	43
4.2 Detalles de la Investigación.....	43
4.3. Definición del mercado objetivo.....	43
4.4. Cálculo de la Muestra.....	44
4.5. Presentación y Análisis de los Resultados de la Encuesta.....	45
4.6. Conclusiones de la Investigación.....	56
 CAPITULO 5	 58
“PLAN DE MARKETING”	58
5.1. Análisis Institucional.....	58
5.1.1. Análisis del consumidor.....	58
5.1.2. Análisis FODA.....	60
5.2. Estrategias del Marketing.....	61
5.2.1. Objetivos del marketing.....	61
5.2.2. Objetivos Financieros.....	61

5.2.3. Segmentación	61
5.2.4. Mercado Meta	62
5.2.5. Posicionamiento	62
5.2.6. Estrategias del Marketing Mix	63
5.3. Presupuesto de Marketing.....	66
CAPITULO 6	67
“PLAN OPERATIVO”	67
6.1. Localización.....	67
6.2. Descripción de la Propiedad y Activos del Proyecto.....	68
6.2.1. Capacidad Instalada.....	68
6.2.2. Obra Civil.....	72
6.2.3. Equipamiento	74
6.3. Mapa de procesos.....	78
6.4. Política de Calidad	79
6.5. Proceso de Control de Calidad.....	80
6.6. Normas de higiene y tratamiento de residuos	81
6.7. Provisión de agua, generadores de energía	82
6.8. Almacenamiento y manipulación de basura	83
6.9. Prevención y seguridad.....	83
CAPITULO 7	86
“PROYECCIONES FINANCIERAS”	86
7.1. Presupuesto e Inversiones	86
7.2. Financiamiento de la Inversión Total	87
7.3. Presupuestos de Operación	88
7.3.1. Presupuestos de Gastos Administrativos.....	88
7.3.2. Presupuesto de Gastos de Ventas	89
7.3.3. Presupuesto de Gastos de Depreciaciones y Amortizaciones	89
7.3.4. Presupuesto de Gastos Financieros	89
7.3.5. Presupuesto de Costos	90
7.3.6. Presupuesto de Ingresos o Ventas	91
7.4. Estados Financieros	93

7.4.1. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.....	93
7.4.2. Balance General Proyectado	94
7.5. Evaluación Financiera del Proyecto.....	95
7.5.1. Flujo de Caja Proyectado	95
7.5.2. TIR y VAN.....	96
7.5.3. Análisis del Punto de Equilibrio.....	96
7.5.4. Razones Financieras	97
8. CRONOGRAMA DEL PROYECTO	99
9. ANALISIS DE RIESGOS Y SOSTENIBILIDAD	100
10. ANALISIS DEL IMPACTO	103
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	104
13. ANEXOS	108

ÍNDICE DE TABLAS

		Pág.
Tabla 1	Propiedad Accionaria “Ecu lodge”	19
Tabla 2	Tipos de Contrato	24
Tabla 3	Sexo de los Encuestados	39
Tabla 4	Edad de los Encuestados	39
Tabla 5	Tipo de Turismo que practica	40
Tabla 6	Frecuencia	41
Tabla 7	Conoce Bucay	42
Tabla 8	Intención de realizar turismo en Bucay	43
Tabla 9	Conocimiento del turismo ecológico	44
Tabla 10	Disposición de hospedarse en alojamiento ecológico	45
Tabla 11	Tiempo de estadía	46
Tabla 12	Factores de preferencia	47
Tabla 13	Presupuesto	48
Tabla 14	Medio de comunicación	49
Tabla 15	Precios del Ecolodge	57
Tabla 16	Precio de Paquete “Sweet Love”	58
Tabla 17	Precio de Paquete “Friendship	58
Tabla 18	Presupuesto de Marketing	60
Tabla 19	Capacidad Instalada de Ecu lodge	62
Tabla 20	Capacidad Instalada de la Cafetería	62
Tabla 21	Capacidad Instalada de la Furgoneta	62
Tabla 22	Horario de Funcionamiento por áreas	66
Tabla 23	Presupuesto para Construcción de Cabañas	66
Tabla 24	Presupuesto para Construcción de Cabaña Principal	67
Tabla 25	Presupuesto para Construcción de Invernadero	67
Tabla 26	Presupuesto para compra de Terreno	67
Tabla 27	Presupuesto para construcción de Establos	68
Tabla 28	Presupuesto para Equipos de Operación	69
Tabla 29	Presupuesto para Mobiliario de Operación	70
Tabla 30	Presupuesto para compra de Vehículos	70
Tabla 31	Presupuesto para Equipos de Operación	71
Tabla 32	Presupuesto para Muebles de Oficina	71
Tabla 33	Presupuesto para Equipos de Computación	71
Tabla 34	Presupuesto para Equipos de Oficina	72
Tabla 35	Encuesta de Control de Calidad	75
Tabla 36	Gestión de Residuos	77
Tabla 37	Presupuesto e Inversiones	80
Tabla 38	Financiamiento de la inversión total	81
Tabla 39	Financiamiento de la inversión total	81
Tabla 40	Financiamiento de la inversión total	81
Tabla 41	Presupuestos de Gastos Administrativos	82
Tabla 42	Presupuesto de Gastos de Ventas	83
Tabla 43	Presupuesto de Gastos de Depreciaciones y Amortizaciones	83
Tabla 44	Presupuesto de Gastos Financieros	83

Tabla 45	Presupuesto de Costos	84
Tabla 46	Presupuesto de Costos	84
Tabla 47	Presupuesto de Costos	85
Tabla 48	Presupuesto de Ingresos o Ventas	85
Tabla 49	Presupuesto de Ingresos o Ventas	86
Tabla 50	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	87
Tabla 51	Balance General Proyectado	88
Tabla 52	Flujo de Caja Proyectado	89
Tabla 53	TIR y VAN	90
Tabla 54	Calculo del punto de equilibrio	91
Tabla 55	Razones Financieras	91
Tabla 56	Cronograma de Actividades para el Desarrollo del Proyecto	93
Tabla 57	Análisis del Impacto	97

ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Pág.
Gráfico 1	Organigrama de la Empresa	20
Gráfico 2	Ingresos por Hoteles y Servicios en la provincia del Guayas	26
Gráfico 3	Inflación Julio 2011 – Junio 2013	28
Gráfico 4	Riesgo País	28
Gráfico 5	Tasa de Interés Activa	29
Gráfico 6	Indicador de Confianza del Consumidor	30
Gráfico 7	Uso de Internet en la Provincia del Guayas (2008-2011)	31
Gráfico 8	Sexo de los Encuestados	39
Gráfico 9	Edad de los Encuestados	39
Gráfico 10	Tipo de Turismo que práctica	40
Gráfico 11	Frecuencia	41
Gráfico 12	Conoce Bucay	42
Gráfico 13	Intención de realizar turismo en Bucay	43
Gráfico 14	Conocimiento del turismo ecológico	44
Gráfico 15	Disposición de hospedarse en alojamiento ecológico	45
Gráfico 16	Tiempo de estadía	46
Gráfico 17	Factores de preferencia	47
Gráfico 18	Presupuesto	48
Gráfico 19	Medio de comunicación	49
Gráfico 20	Factores Internos	54
Gráfico 21	Factores Externos	54
Gráfico 22	Mapa de Procesos de “Ecu Lodge”	72
Gráfico 23	Diagrama Básico del Sistema de Bombeo Solar	76

ÍNDICE DE FIGURAS

		Pág.
Figura 1	Logotipo y Slogan	17
Figura 2	Canal Directo	59
Figura 3	Canal Indirecto	59
Figura 4	Localización del Proyecto	61
Figura 5	Plano en 2d de Ecu Lodge	63
Figura 6	Vista en 3d de las instalaciones de “Ecu Lodge”	64
Figura 7	Vista frontal de las instalaciones de “Ecu Lodge”	65

SÍNTESIS

El presente trabajo es una fuente de servicios turísticos sustentada en el desarrollo del hospedaje conservando el medio ambiente y que a su vez sea capaz de promocionar y desarrollar este tipo de turismo en Bucay, donde se combinan instancias y experiencias en las cuales es posible comprender de una forma más efectiva la importancia de realizar actividades turísticas que promuevan el desarrollo de los pueblos, de manera que esta propuesta presenta una gama de beneficios donde su patrimonio natural es muy diverso, debido principalmente por la ubicación geográfica que posee y el clima tropical que tiene una combinación costa y sierra, lo convierte en el hábitat perfecto para muchas especies de aves y demás animales que viven en este sector.. Por consiguiente, esas son las principales razones, que impulsan la creación de una propuesta turística que tenga un impacto social y ambiental, y por qué no económico, incentivando a los mismos habitantes a mejorar sus condiciones de vida.

CAPÍTULO 1

“ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN”

1.1. Justificación

El turismo es una de las actividades que mayores réditos deja en el mundo entero y en Ecuador también; situación que se puede ver reflejada en los informes económicos del Ministerio de Turismo que indican que esta industria es el tercer rubro por ingresos de divisas en el país¹. A pesar de que a nivel internacional el país no sea muy competitivo, es evidente un crecimiento del turismo en la última década, lo que prevé una mejora de los resultados de este sector y por ende un adecuado aprovechamiento del recurso natural del país. Al llevar a cabo la propuesta de turismo ecológico se hace énfasis en el papel fundamental que tiene la apropiada utilización de estos recursos naturales, formando parte de una infraestructura amigable con el medio ambiente y cuya actividad genere grandes oportunidades en zonas donde anteriormente había un escaso movimiento económico.

El turismo ecológico es una estrategia que tiene como objetivo la sustentabilidad, la preservación, la apreciación del medio natural y cultural que acoge y sensibiliza a los visitantes. Debido a su auge, el turismo ecológico se ha convertido en uno de los sectores de mayor crecimiento y uno de los más dinámicos a escala mundial; a pesar de que sus orígenes datan de la década de 1980 ha logrado generar un impacto positivo y se ha convertido en una alternativa muy atractiva para los visitantes, a tal punto que la ONU dedicó el año 2002 al turismo ecológico². El presente trabajo es una fuente de servicios turísticos sustentada en el desarrollo del hospedaje turístico conservando el medio ambiente y que a su vez sea capaz de promocionar y desarrollar este tipo de turismo en el cantón Bucay; se enfoca básicamente en impulsar el desarrollo económico y ecológico de este sector, ofreciendo un valor agregado a los turistas nacionales y extranjeros a través de un alojamiento que, además de proporcionarle una estadía placentera, difunda y proteja el valioso patrimonio natural y cultural de Bucay.

¹ Fuente: Ecuador debe entender al turismo como una industria de exportación. Recuperado de: http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuador_debe_entender_al_turismo_como_una_industria_de_exportacion--25785

² Ascanio, A. (2009). Turismo Sustentable: el equilibrio en el siglo XXI. México: Trillas.

Los aportes más destacados del turismo ecológico bien manejado en sus diversos recorridos ambientales, tiene gran impacto en sus habitantes y visitantes, puesto que establecen un proceso de formación donde se combinan instancias y experiencias en las cuales es posible comprender de una forma más efectiva la importancia de realizar actividades turísticas que promuevan el desarrollo sostenible y den a conocer la cultura local de un pueblo, de manera que esta propuesta presenta una gama de beneficios tales como:

- Reducción del negativo impacto ambiental y para la comunidad que genera la actividad.
- Creación de una conciencia cultural y ambiental, enfocada en el respeto de los recursos.
- Promoción del patrimonio natural y cultural hacia otros mercados.
- Apoyo de los derechos humanos universales y las leyes laborales.
- Generación de beneficios financieros para la conservación del medio ambiente.
- Participación de la comunidad y mejoramiento de su calidad de vida.

En conclusión, la idea de promocionar la modalidad de turismo ecológico en Bucay, tiene consigo grandes aportes que además de estimular actividades de recreación, diversión o entretenimiento, espera integrar también aspectos culturales y sociales para otorgar un turismo de mayor valor agregado a los visitantes.

1.2. Diagnóstico del problema

Ecuador es conocido mundialmente como uno de los diecisiete países mega-diversos del mundo, ya que a pesar de contar con una limitada extensión territorial (284.000 km²), en su interior abarca una amplia diversidad biológica y ecosistemas que lo convierten en uno de los países más ricos en términos naturales; sin embargo, si bien estos aspectos que convierten al Ecuador en un sitio privilegiado permitirían pensar que la infraestructura eco turística se encuentra bastante desarrollada, la realidad es diferente. En la actualidad existe un crecimiento sostenido del turismo nacional en cerca del 6.7%³; este apogeo turístico se enfoca básicamente en aspectos de entretenimiento y

³ Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador, recuperado de: http://www.turismo.gob.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=722

diversión (principalmente), en ciertos casos dejando a un lado o restando importancia a los atributos naturales, culturales y sociales que posee el país. De esta manera, la problemática del sector turístico en el Ecuador tiene ciertos factores que han detenido su crecimiento y desarrollo hacia otros aspectos de gran relevancia, entre los principales problemas se pueden mencionar los siguientes:

- ***Competitividad turística del país:*** de acuerdo a cifras del Foro Económico Mundial⁴ (2013) el índice de competitividad turística del Ecuador tuvo un crecimiento en 2013, ubicando al país en el puesto 81 del ranking mundial que registra a 140 países (antes estaba en el puesto 87).
- ***La balanza turística en el país es positiva:*** las divisas generadas por concepto de turismo en el Ecuador fue de 1.032,7 millones de dólares (2012), mientras que la salida de divisas por el mismo concepto asciende a cerca de 956.8 millones de dólares en el mismo año.
- ***Insuficiente utilización de la infraestructura turística;*** ya que los atractivos que posee el país no son muy promocionados (salvo el patrimonio natural de Galápagos), tomando en cuenta que existen otros atractivos que deben ser promovidos y por ende aprovechados para incentivar la afluencia turística en determinados sectores.

El análisis de estos problemas, permiten comprender las razones por las cuales ciertos sectores no han tenido mayor participación en la promoción de los atractivos turísticos del país. Si bien en Ecuador hay diversas actividades de entretenimiento que se destacan localmente, aún hay sectores que poseen gran riqueza natural y cultural que han sido escasamente promocionados, como es el caso del cantón Bucay, donde su patrimonio natural es muy diverso, debido principalmente por la ubicación geográfica que posee y el clima tropical que tiene una combinación costa y sierra, lo convierte en el hábitat perfecto para muchas especies de aves y demás animales que viven en este sector. De ahí que los problemas antes expuestos tienen su incidencia en esta localidad, haciendo que la promoción turística en este sector sea débil y su crecimiento sea muy lento. Por

⁴ Es una fundación sin fines de lucro con sede en Ginebra, donde se reúnen los principales líderes empresariales, los líderes políticos internacionales y periodistas e intelectuales selectos para analizar los problemas más apremiantes que enfrenta el mundo; entre ellos, la salud y el medioambiente

consiguiente, esas son las principales razones, que impulsan la creación de una propuesta turística que tenga un impacto social y ambiental, y por qué no económico, incentivando a los mismos habitantes a mejorar sus condiciones de vida y rescatando ese sentido pertenencia local.

1.3. Objetivos del proyecto

1.3.1. Objetivo General

Posicionar el servicio de alojamiento ecológico como eje estratégico del desarrollo económico-social y ambiental de Bucay.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Promocionar el turismo como instrumento de gestión que contribuye a la conservación del medio ambiente y desarrollo económico del Cantón Bucay.
- Hacer un análisis de mercado para determinar el perfil del cliente.
- Crear un Ecolodge que contribuya al crecimiento económico de Bucay generando plazas de trabajo.
- Determinar la rentabilidad financiera del proyecto.

1.4. Enfoque teórico - metodológico del proyecto

1.4.1. Tipo de estudio y diseño

- **Estudio exploratorio:** se utilizará este estudio debido a que el desarrollo de esta investigación parte en primera instancia de un problema. Además, por ser un tema que carece de pocas fuentes de información o investigaciones previas similares, se considera como inédito y por ende, se debe realizar un levantamiento de información para obtener los resultados deseados.
- **Investigación de Campo,** para esta investigación el escenario donde se levantará la información será el cantón Bucay, utilizando datos de instituciones relacionadas con el turismo cultural como Cámara de Turismo, Ministerio de Turismo y entidades a fines.

Es importante destacar que la investigación de campo se vale de distintos tipos de técnicas e instrumentos para la recolección de los datos:

- **Observación Directa:** Se observará el fenómeno estudiado y se registrará toda aquella información resultante de esta técnica.
- **Encuesta:** La técnica de la encuesta contendrá cuestionarios con preguntas cerradas, debido a que representan el medio para comunicar puntos de vista, inquietudes y opiniones de las personas que están vinculadas directamente con las actividades de turismo ecológico.

1.4.2. Métodos de investigación

El método a utilizarse en la presente investigación es el que se detalla a continuación:

Método Deductivo: Este método será empleado, ya que al adquirir información general proporcionada por las entidades relacionadas con la actividad turística del cantón Bucay se sacarán conclusiones específicas y se delimitará el universo de información en base a lo más relevante y concierne al turismo ecológico.

1.4.3. Tratamiento de la información

- La información será recopilada utilizando la técnica de la encuesta, la misma que se aplicará a los turistas que ingresen al cantón Bucay a través de las agencias de turismo, utilizando cuestionarios. Los datos obtenidos, serán ordenados y separados de tal manera, que pueda estar disponible para estructurar el documento.
- Respecto a la información estadística, ésta será filtrada hasta obtener las informaciones pertinentes a la investigación la cual será presentada en forma de tablas y gráficos estadísticos que permitirán enunciar comparaciones y porcentajes; para ello se utilizará la hoja de cálculo de Excel.

1.5. Resultados Esperados

Los resultados que se esperan con el desarrollo de este proyecto son los siguientes:

- Llegar a ser una empresa líder y especializada brindar un servicio de alojamiento en bungalows construidos de forma ecológica y de temática natural.
- Determinar la relación de los indicadores económicos respecto al incremento del turismo ecológico.
- Elaborar un estado de situación del patrimonio turístico natural del cantón Bucay, incluyendo sus sitios históricos, atractivos culturales y naturales en forma categorizada y jerarquizada.
- Identificar oportunidades y necesidades que se presentan en el sector turístico ecológico y el apoyo requerido por parte de Instituciones del Estado.

CAPÍTULO 2

“DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO”

2.1. La Oportunidad

Ecuador inicia el desarrollo moderno del turismo en los años 50 del siglo XX; sin embargo, es en las últimas tres décadas que este empieza a consolidarse como una actividad económica y socio-cultural de valor, tanto así, que en la actualidad el turismo representa la tercera actividad en importancia económica, luego del petróleo y el banano (sin considerar los ingresos de las remesas de los emigrantes), lo cual implica un promedio de 700.000 visitantes extranjeros por año y alrededor de 800 millones de dólares que ingresan al país por este concepto. Además se puede señalar que el turismo se coloca como uno de los principales sectores productivos del país, representando así un 4.4% del PIB. (MINTUR⁵, 2009)

Es importante también destacar, que Ecuador es considerado como uno de los diecisiete países mega diversos del mundo, sobre todo por muchos especialistas que aseveran que por cada km², el 11% de la biodiversidad del planeta está en Ecuador, debido a que el país cuenta con una variedad de ecosistemas y culturas vivas, las mismas que se hallan en un territorio relativamente pequeño con buenas condiciones de conectividad interna y ubicación estratégica. (MINTUR, 2009)

Como parte de la estrategia que se plantea llevar a cabo en este proyecto, defender el medio ambiente, además de ser una obligación para que este planeta pueda tener futuro, es una opción de negocio que las empresas turísticas están empezando a desarrollar. Son miles los turistas que, a la hora de seleccionar un destino, un hotel o un restaurante concreto, buscan que éstos tengan algún aspecto ecológico. Se puede afirmar que el hotel funcionará muy bien principalmente en el segmento de mercados turísticos que se ocupa de las actividades grupales (amigos, organizaciones y familia), realizadas en un entorno que asegure el pleno contacto con la naturaleza, señalando que por los atractivos naturales se ha incrementado la ocupación en Bucay a un 20% respecto al año pasado, dejando así grandes oportunidades de desarrollo de la actividad empresarial.

⁵ Ministerio de Turismo del Ecuador

2.2. Descripción de la Empresa

2.2.1. Filosofía Empresarial: Misión, Visión y Objetivos

Misión

Ofrecer al turista nacional y extranjero un hospedaje en un lugar cómodo, seguro y atractivo, donde las personas se puedan recrear contando con un ambiente totalmente puro y natural que brinde una experiencia excepcional.

Visión

Ser una empresa dedicada al desarrollo del turismo ecológico y prestación de servicio de hospedaje, mediante la promoción de los encantos naturales que posee el cantón Bucay y la realización de diversas actividades recreacionales y extremas, que hagan de la visita a este sitio una experiencia inolvidable.

Objetivos

- Consolidar al turismo ecológico como uno de los ejes dinamizadores de la economía ecuatoriana.
- Generar una oferta turística ecológica y competitiva potenciando los recursos humanos, naturales y culturales, junto con la innovación tecnológica aplicada a los componentes de infraestructuras, equipamientos, facilidades y servicios, para garantizar una experiencia turística integral de los visitantes nacionales e internacionales.
- Captar al menos el 60% de la capacidad máxima instalada en el primer periodo de funcionamiento.
- Incrementar las ventas tomando como base el crecimiento del sector turístico en los últimos 5 años (6% aproximadamente).

2.2.2. Políticas y Valores

Entre las políticas que se llevarán a cabo, se pueden mencionar:

- Brindar a los clientes un trato justo y prolijo, en todas sus solicitudes y reclamos, considerando que el fin de la empresa es el servicio a la comunidad.
- Impulsar el desarrollo de la capacidad y personalidad de los recursos humanos mediante acciones sistemáticas de formación.
- No se empleará a ningún menor de edad, y si existieran excepciones, solamente trabajarán a medio tiempo y con el consentimiento de sus padres.
- Preservar el entorno ambiental laboral y la seguridad de la comunidad en todo trabajo que se realice.
- En la medida del alcance económico, según el surgimiento de la empresa, se irán renovando los equipos y haciendo las mejoras respectivas, para afirmar un entorno de seguridad laboral a los empleados.
- La compañía estimulará al personal para que las basuras que se eliminan tengan un proceso previo que asegure su reciclaje.
- Desarrollar y mantener, cuando exista un peligro significativo, planes de prevención de emergencias.
- Contar con un plan de manejo ambiental y social.

Es importante mencionar que el equipo de trabajo proporcionará a todos los clientes servicios de calidad basándose en los siguientes valores:

1. **Integridad:** Compromiso sincero y permanente de practicar una relación honesta y confiable.
2. **Responsabilidad:** Trabajar con excelencia los asuntos encomendados, velando por la efectividad personal y de equipo en el logro final de resultados.
3. **Agilidad y Seguridad en las Operaciones:** Actitud proactiva y acciones dinámicas preservando la seguridad e integridad de las personas que operan en las instalaciones y sus clientes.
4. **Comunicación Interna y Externa:** Proporcionar información de manera precisa, oportuna y personalizada.

5. **Cumplimiento** Entregar el trabajo acordado a tiempo, elaborándolo con exactitud y si es posible excediendo las expectativas de los superiores con la finalidad de mostrar eficacia en las actividades realizadas.
6. **Pulcritud:** Mantener un cuidado continuo en el aseo y la apariencia personal y de las instalaciones físicas.

2.2.3. Logotipo y Slogan de la Empresa



Figura 1. Logotipo y Slogan

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

2.3. Descripción del producto y/o servicio

El proyecto de emprendimiento tiene como objetivo desarrollar el turismo receptivo en un espacio poco explotado que genere fuentes de trabajo y brindar servicio de alojamiento protegiendo el medio ambiente el cual contará con 18 bungalows contruidos con materiales ecológicos, la decoración realizada con materiales netamente naturales, en un espacio cubierto totalmente por áreas verde. Esta clase de alojamiento brindará al turista el confort de estar envuelto por la naturaleza y compartir momentos agradables, cumpliendo las leyes de turismo para la protección del medio ambiente y su conservación. Calidez en brindar el servicio de alojamiento, será complementado con recorridos e itinerarios para los turistas que llegan con el fin de buscar un espacio totalmente desconectado de la rutina diaria. “**Ecu lodge**” servirá a la población generando fuentes de trabajo directas e indirectas que beneficiaría al turismo de la zona siendo el primer hotel ecológico en este cantón.

2.4. Aspectos legales del negocio

2.4.1. Marco Legal

Dentro del marco legal del proyecto **“Ecu Lodge”** en el cantón Antonio Elizalde (Bucay) se deben de considerar algunos puntos principales para que el proyecto funcione sin ningún inconveniente, de manera que la empresa pueda desarrollarse en el entorno jurídico que la rodea cumpliendo los pasos y requisitos para satisfacer las exigencias legales. Los puntos principales para que el proyecto funcione son:

- Constitución de la empresa en la Superintendencia de Compañías
- Permiso de Muy ilustre Municipalidad del Cantón Antonio Elizalde, uso de suelo y patente comercial.
- Tener RUC asignado por el SRI.
- Inscripción patronal de la empresa en el IESS.
- Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud.
- Afiliación a la cámara de turismo local
- Tener el Permiso de Bomberos.
- Permiso de tratamiento de aguas residuales y aprobación de impacto ambiental.

2.4.2 Características de la sociedad

Se conformará una Sociedad Anónima cuya junta directiva estará conformada por diez accionistas que poseerán el total de las acciones.

En el estatuto de **“Ecu Lodge”** constará:

- El nombre de la empresa que se constituye es **“Ecu Lodge S.A.”**
- El domicilio principal de la compañía queda ubicado en el cantón Gral. Antonio Elizalde, “Bucay”.
- El objeto de la compañía es ofrecer un servicio de hotelería ecológico y sostenible en un ambiente natural potenciando los recursos físicos y humanos ofreciendo una experiencia turística integral de los visitantes nacionales y extranjeros.

- El plazo de duración de la compañía es de cincuenta años, contados a partir de la inscripción de la constitución de la compañía en el registro Mercantil; pero dicho plazo puede reducirse o ampliarse por acuerdo de la Junta General de Accionistas.

2.4.3. Gobierno Corporativo

El paquete accionario de “Ecu Lodge” es de de **CIENTO CINCUENTA MIL DOLARES AMERICANOS**; el cual estará repartido de la siguiente forma: el 10% de las acciones divididas en partes iguales entre todos los accionistas. A continuación se presenta el siguiente detalle de las aportaciones de capital:

Nombre de los Accionistas	V. Acción	Cant	T. Aportación	%
Salma Rodríguez	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 2	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 3	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 4	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 5	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 6	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 7	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 8	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 9	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
Socio 10	\$ 50.00	300	\$ 15,000.00	10.00%
TOTAL APORTACIONES			\$ 150,000.00	100.00%

Tabla 1. Propiedad Accionaria “Ecu Lodge”

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

2.5. Estructura Organizacional

2.5.1. Organigrama de la Empresa

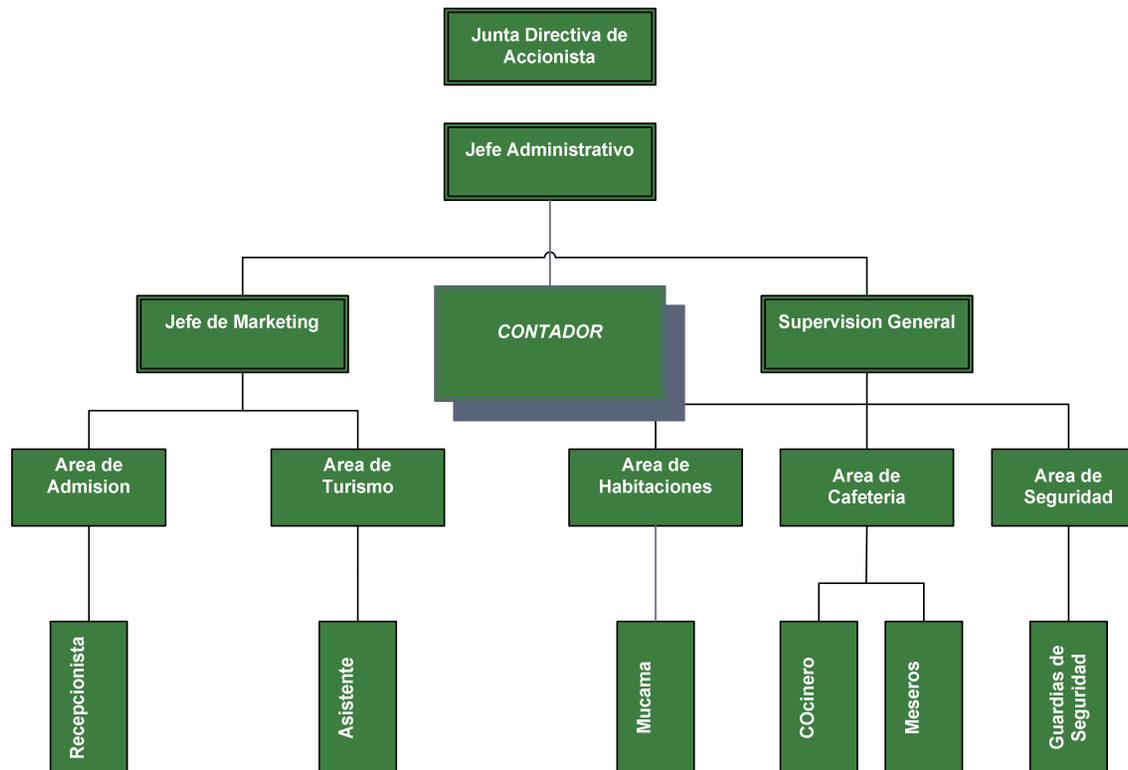


Gráfico 1. Organigrama de la Empresa

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

2.5.2. Descripción del puesto y funciones

Como se pudo observar en el organigrama anterior, la compañía cuenta con un Jefe Administrativo que lidera las acciones a realizarse por cada uno de los departamentos a su cargo, que son: Jefe de Marketing y Supervisión General, motivo por el cual a continuación se detallará las funciones de cada departamento mediante una ficha de puesto y funciones respectivamente para cada directivo.

Jefe Administrativo

NOMBRE DEL PUESTO: Jefe Administrativo
REPORTA A: Accionistas
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">- Dirigir, planear y coordinar las funciones de la compañía; cumpliendo con los objetivos generales.- Administrar correctamente con base en las políticas y procedimientos administrativos, financieros, comerciales, operativos y de calidad; asegurando así, el cumplimiento de los planes a corto y mediano plazo propuestos.- Vigilar el correcto funcionamiento, crecimiento, rentabilidad y productividad de la misma.

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Jefe de Marketing

NOMBRE DEL PUESTO: Jefe de Marketing
REPORTA A: Jefe Administrativo
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">- Diseñar e implementar estrategias, planes de Marketing y de desarrollo de productos y servicios turísticos hoteleros.- Conocimiento de las fortalezas y debilidades de las distintas modalidades de comunicación para poder desplegar estrategias que integren diferentes medios.- Elaboración del presupuesto mensual de ventas y responsable del cumplimiento del mismo.

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Supervisión General

NOMBRE DEL PUESTO: Supervisor General	
REPORTA A: Jefe Administrativo	
FUNCIONES: - Planear, desarrollar, dirigir y controlar la correcta operación del otorgamiento de los servicios de asistencia existentes, cumpliendo con los parámetros de calidad establecidos por la compañía, vigilando la satisfacción del cliente y los costos de operación.	

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

NOMBRE DEL PUESTO: Contador	NIVEL ACADEMICO: Profesional en CPA
TIPO DE CONTRATO: Contrato de tiempo fijo	
SUPERIOR INMEDIATO: Gerente General	
<p>El contador estará encargado de llevar a cabo todo el proceso contable de la empresa, manteniéndose al día en todas las actividades y obligaciones tributarias y fiscales, con la finalidad de que la empresa no tenga que asumir gastos innecesarios por intereses y multas.</p> <p>RESPONSABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none">• Revisar y comparar lista de pagos, comprobantes, cheques y otros registros con las cuentas respectivas.• Elaborar y verificar relaciones de gastos e ingresos.• Elaborar la nómina y roles de pago.• Realizar la transferencia de sueldos y otros beneficios de ley a la cuenta bancaria.• Llevar un registro de aportación de los empleados al Seguro Social• Llevar la cartera de clientes y proveedores actualizada con fin de efectuar cobros y pagos oportunamente.• Realizar las declaraciones de impuestos en el plazo estipulado por la ley, evitando multas e intereses por parte del fisco.	

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

2.5.3. Formas de contratación

Se conoce que el contrato es la principal herramienta que se utiliza en el mercado laboral para establecer una relación entre empleador y empleado, en el cual se resumen las condiciones a las que el empresario y el trabajador se comprometen a desarrollar sus respectivas funciones. La compañía realizará contrataciones de forma escrita individualmente, acordando en dicho documento todas las condiciones entre empleador y trabajador, realizando con esto un compromiso que establece obligaciones entre las dos personas (natural y jurídica) para prestar servicios lícitos y personales, bajo relación de dependencia.

Tal como se mencionó antes, la compañía en primera instancia contará con el siguiente personal a su cargo:

- ✓ 1 Jefe Administrativo
- ✓ 1 Jefe de Marketing
- ✓ 1 Supervisor General
- ✓ 1 Contador
- ✓ 1 Recepcionista
- ✓ 1 Guía de Turismo
- ✓ 2 Mucama
- ✓ 2 Meseros
- ✓ 2 Cocineros
- ✓ 3 Guardia de Seguridad

A continuación se detalla el tipo de contratos que tendrá cada miembro de la compañía:

Cargos	Tipos de Contrato
Jefe Administrativo	Contrato individual de trabajo por tiempo fijo de un año.
Jefe de Marketing	Contrato individual de trabajo por tiempo fijo de un año.
Supervisor General	Contrato individual de trabajo por tiempo fijo de un año.
Contador	Contrato individual de trabajo por tiempo fijo de un año.
Guía Turístico	Contrato a prueba, de duración máxima de noventa días.
Mucama	Contrato a prueba, de duración máxima de noventa días.
Meseros	Contrato a prueba, de duración máxima de noventa días.
Cocineros	Contrato a prueba, de duración máxima de noventa días.
Recepcionista	Contrato a prueba, de duración máxima de noventa días.
Guardia de Seguridad	Contrato a prueba, de duración máxima de noventa días.

Tabla 2. Tipos de Contrato

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Como se pudo visualizar en la tabla anterior, solo se aplicarán 2 tipos de contratos para el personal de la compañía, el individual y el de prueba, los cuales se definen a continuación para una mejor comprensión:

Contrato a Prueba: El periodo de prueba es un pacto que pueden establecer las partes, una etapa previa al comienzo del contrato de trabajo, en la cual se evalúa las habilidades, el rendimiento y conocimientos. Este período tiene por finalidad someter al trabajador durante un tiempo a una serie de ejercicios, para ver sus aptitudes en el trabajo. Este tipo de contratos no puede excederse de 90 días y solo se podrá celebrar una sola vez entre las partes.

Contrato Individual: es aquel por el cual una persona física denominada el trabajador se obliga a prestar servicios personales para una persona física o jurídica denominada el empleador bajo la dependencia y subordinación de éste quien, a su vez, se obliga a pagar por estos servicios una remuneración determinada.

CAPÍTULO 3

“ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO SITUACIONAL”

3.1. Análisis del Entorno: macro y microambiente

El ecoturismo o turismo ecológico forma parte de la industria turística de acuerdo a lo dispuesto por la Organización Mundial del Turismo (OMT); esta industria evidentemente está ligada a ciertas empresas que tienen como finalidad promover su desarrollo; a continuación se exponen los sectores relacionados al turismo:

- Hotelería: hoteles, hosterías, pensiones, campings, establecimiento de turismo rural y demás empresas que presten servicio de alojamiento.
- Alimentación comercial: restaurantes, bares, cafetería y bufet.
- Transportes: aerolíneas, cooperativas de transportes, cruceros y demás empresas que brinden el servicio de transportación masiva.
- Agencias de viaje
- Empresas que difunden actividades de ocio como cines, discotecas, espectáculos,
- Organismos de promoción turística: cámaras y ministerios de turismo local (Esteban & Rubio, 2006).

En Ecuador el Ministerio de Turismo, es el regulador de esta industria y desde su creación, este organismo se ha encargado de establecer planes estratégicos que promuevan el turismo ecológico con enfoque sostenible, dando origen al “Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible para Ecuador” mejor conocido como “PLANDETUR 2020”, el cual busca insertar al turismo sostenible en la política de Estado y en la planificación nacional para potenciar el desarrollo integral y la racionalización de la inversión pública y privada, potenciando en los próximos ocho años un desarrollo sostenible integral que permita el desarrollo humano en conformidad con la naturaleza y una base institucional sólida.

De acuerdo a las cifras presentadas por el INEC, hasta el periodo 2007 el sector de la hotelería y turismo en la provincia del Guayas presentó un panorama bastante alentador, ya que éste fue uno de los sectores que presentó mayor crecimiento dentro de la industria turística, ya que sus ingresos pasaron de \$ 73.62 millones de dólares en 2002 hasta \$ 111,60 millones de dólares en 2007, habiendo una variación de 51% entre 2002 y 2007 y una variación anual promedio equivalente al 8.75% entre estos 5 periodos.

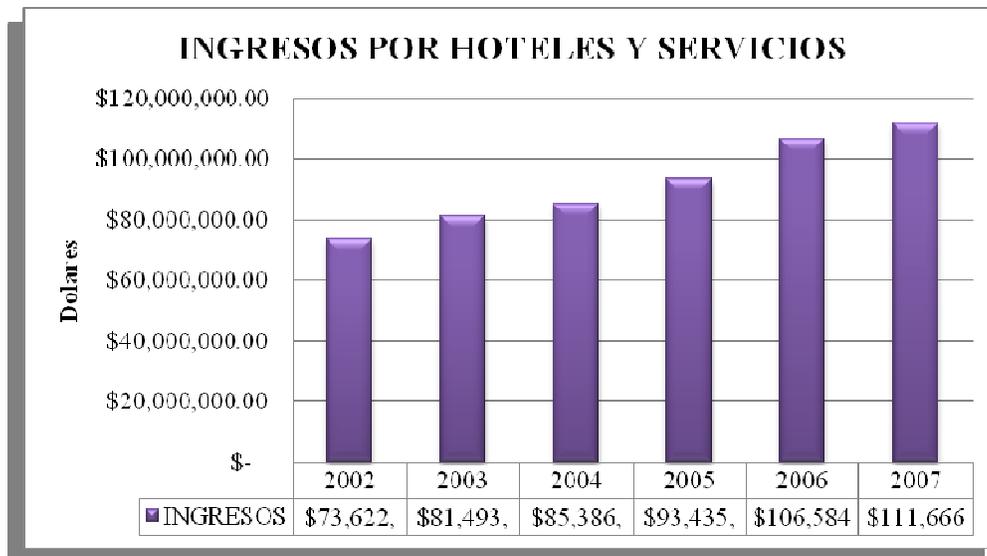


Gráfico 2. Ingresos por Hoteles y Servicios en la provincia del Guayas

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Fuente: INEC, 2012

3.2. Análisis PEST

3.2.1. Aspectos Políticos

Dentro de los aspectos políticos, la constitución política del Ecuador, reconoce a las personas, el derecho de vivir en un ambiente sano y libre de contaminación; es decir que busca la preservación del medio ambiente, ecosistemas, biodiversidad e integridad del patrimonio genético del país; en este marco la Ley de Gestión Ambiental es la que establece los principios y directrices de política ambiental; determina las obligaciones, responsabilidades, niveles de participación del sector público y privado en la gestión ambiental y señala los límites permisibles, controles y sanciones en este campo. A

continuación se revisan algunos artículos de interés para el correcto desarrollo de las funciones del establecimiento turístico propuesto:

- *El Art. 7.-* “...del régimen institucional de la gestión ambiental se basa en las políticas generales de desarrollo sustentable para la conservación del patrimonio natural y el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales que establezca el Presidente de la República al aprobar el Plan Ambiental Ecuatoriano”.
- *El Art. 21.-* “Establece que los sistemas de manejo ambiental incluirán estudios de línea base; evaluación del impacto ambiental; evaluación de riesgos; planes de manejo; planes de manejo de riesgo; sistemas de monitoreo; planes de contingencia y mitigación; auditorías ambientales y planes de abandono. Una vez cumplidos estos requisitos y de conformidad con la calificación de los mismos, el Ministerio del ramo podrá otorgar o negar la licencia correspondiente”⁶.

3.2.2. Aspectos Económicos

Entre los factores económicos de mayor relevancia se tienen los siguientes:

- El cambio más notable está en la tasa de inflación, puesto que en los dos últimos años (2011-2012) la tendencia de esta variable ha estado decreciendo, ya que según datos del Banco Central del Ecuador, el índice de inflación ha mostrado un decrecimiento de 4.44 % julio 2011 hasta 2.68% en junio 2013; siendo el mes de marzo 2012 el periodo que presento el mayor índice de inflación ubicándose en 6.12%.

⁶ Fuente: Revisa Judicial, Ley de Gestión Ambiental del Ecuador



Gráfico 3: Inflación Julio 2011 – Junio 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador

- En el mes de junio el riesgo país presenta una tendencia bastante complicada ya que en el último mes se observa un crecimiento notorio de este indicador, ubicándose en 665 al final del mes de junio (2013), lo que refleja un escenario preocupante para los inversionistas por el riesgo que implica invertir en el país y los resultados que obtendrían podrían no ser tan favorables en el largo plazo, por lo que la rentabilidad esperada en los escenarios financieros deberían superar esta expectativa planteada.

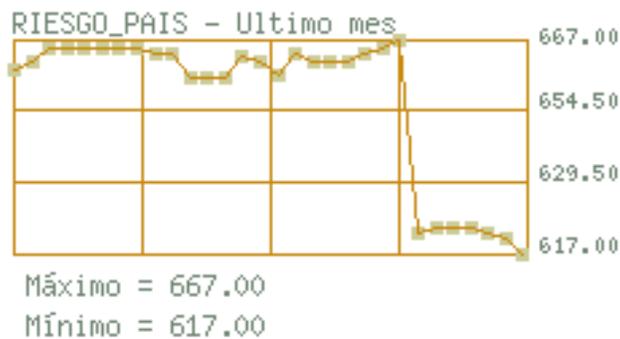


Gráfico4: Riesgo País

Fuente: Banco Central del Ecuador

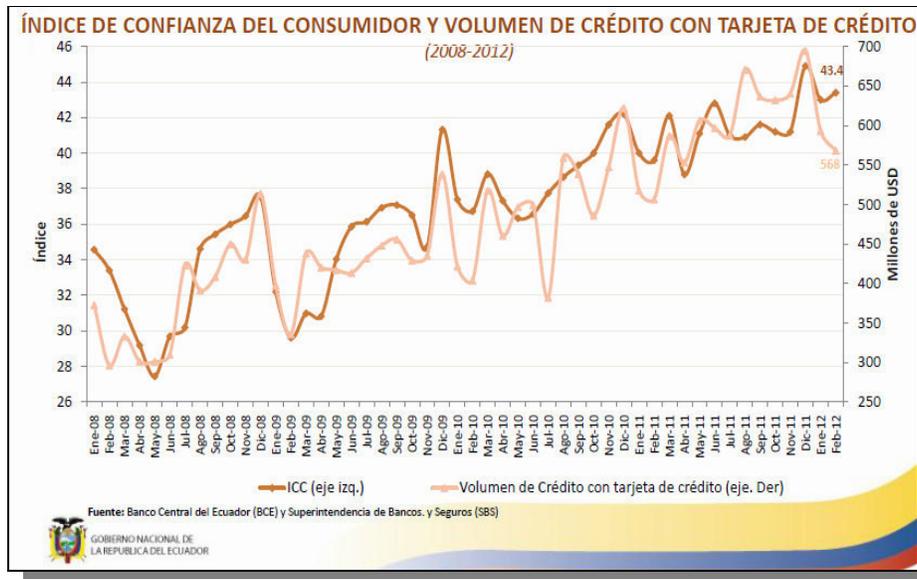


Gráfico 6: Índice de Confianza del Consumidor

Fuente: Banco Central del Ecuador

3.2.4. Aspectos Tecnológicos

El internet es una de las redes que mayor crecimiento ha tenido en los últimos 4 años y esto se puede evidenciar en el número de usuarios que anualmente utilizan este importante medio. De acuerdo a las cifras del INEC (2012), el número de usuarios se incrementó en 32.15% entre 2008 y 2011, pasando de 891.406 personas que utilizaron este servicio en 2008 hasta 1.177.999 usuarios en 2011, lo que representó un incremento de 8% en promedio anual. Por su parte, esta tendencia guarda relación con el número de usuarios que no uso internet, ya que en este aspecto se observa una disminución de 6.17% (2008-2011). Panorama que es de suma importancia para la empresa al momento de comunicarse con sus clientes potenciales, ya que el internet puede ser utilizado como una herramienta eficaz para estar en contacto permanente con ellos y transmitir promociones y demás información relacionada a los servicios turísticos ofrecidos.

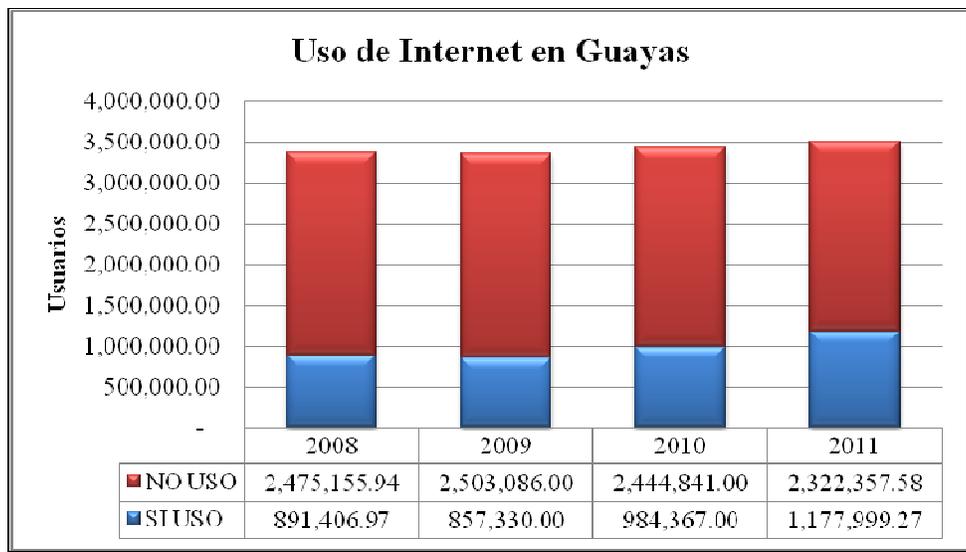


Gráfico 7. Uso de Internet en la Provincia del Guayas (2008-2011)

Fuente: INEC

3.3. Análisis de las cinco fuerzas de Porter

3.3.1. Poder de Negociación de los Compradores

La explotación del turismo ecológico en la provincia del Guayas, y específicamente el cantón Bucay, no se encuentra aún posicionado, debido a que esta modalidad de turismo es relativamente nueva, y poco han hecho los Gobiernos anteriores para desarrollar propuestas turísticas con enfoque cultural, rural o ecológico, por ello se realizaron convenios con operadoras turísticas de la ciudad de Guayaquil con la finalidad de sugerir a los visitantes nuevas alternativas de turismo de manera que la empresa logre posicionarse en el mercado en un lapso corto de tiempo.

Cabe recalcar que a medida que este tipo de servicio se expanda en la zona, la competencia será mayor, por lo cual los beneficiarios del servicio exigirán más calidad, diligencia y profesionalismo en la ejecución de este. Por esta razón se debe mantener un margen de precios atractivos al mercado, acompañados de ventajas adicionales que proporcionen al cliente mayor confianza y seguridad en los resultados del servicio contratado. En la actualidad no existe una competencia significativa, que ofrezca una

categoría óptima de servicio, como la que se pretende brindar, por lo cual se puede concluir indicando que el poder de negociación de los compradores es bajo.

3.3.2. Poder de Negociación de los Proveedores

En la actualidad se cuenta con una serie de opciones al momento de adquirir los implementos, utensilios y materiales necesarios para la puesta en marcha del negocio y la realización de las actividades cotidianas, como abastecimiento de suministros de limpieza, víveres, etc.; no obstante es de vital importancia señalar que se harán contratos o convenios con ciertas instituciones que proporcionen los productos a un bajo costo, lo cual quizás al inicio se torne un poco complicado, dado a que el negocio es nuevo y por tal motivo estará sometido a las condiciones impuestas por los proveedores.

El criterio a utilizarse para este caso en particular será, hacer una correcta selección de los proveedores que cuenten con una buena y efectiva calidad en cada uno sus productos e implementos, y que al mismo tiempo ofrezca flexibilidad en el pago de sus facturas; por consiguiente se puede determinar que el poder de negociación de los proveedores es bajo debido a que la competencia es muy amplia.

3.3.3. Amenaza de Nuevos Entrantes

En este caso es muy difícil establecer barreras de entrada para la industria a la cual va dirigido el servicio de hospedaje, debido a que es un mercado que no tiene mayores complicaciones para acceder, al menos si se lo realiza de un modo informal, ya que allí se requeriría de un bajo capital para poner en marcha la ejecución del negocio. Se puede deducir que si existe una alta amenaza por parte de los nuevos competidores debido a que es fácil para ellos atravesar las barreras de este tipo de industria que se encuentra en constante crecimiento a nivel nacional, ya que quizás ellos al momento de establecer sus precios no tendrían que considerar el mantenimiento de sus instalaciones, lo que a simple vista haría notar que sus precios son aparentemente más bajos.

No obstante para contrarrestar esta amenaza, daremos a conocer a los clientes, que el valor agregado de la propuesta se centra en la promoción de una modalidad de turismo enfocada en la preservación y protección del medio ambiente, así como la difusión de la cultura y recursos naturales de Bucay, de manera que sea posible crear una conciencia

ambientalista a través de recorridos internos que generen plazas indirectas de trabajo que ayuden a la comunidad bucayense a mejorar su situación económica.

3.3.4. Amenaza de Productos o Servicios Sustitutivos

Hoy en día en el mercado local existen un sinnúmero de empresas que ofrecen servicios similares al que se pretende brindar, pese a ello, como servicio sustituto del turismo ecológico se puede considerar también a las demás clases de turismo, especialmente enfocados en el entretenimiento y diversión, pero de bajo impacto ecológico y de escasa infraestructura amigable con el ambiente, por lo cual se podría determinar que la amenaza de servicios sustitutos es media.

3.3.5. Rivalidad entre los Competidores

Los principales competidores para “Ecu lodge” al momento de introducir su servicio de turismo ecológico es capaz de competir con las siguientes hosterías que se encuentran en Bucay y desarrollan un turismo similar, bajo una temática campestre ecológica. A continuación se hace una breve descripción de ellos:

- **Hostería D’Franco**

El propietario de esta hostería es la Sra. Nancy Freire, la temática rústica del lugar invita a los turistas a compartir experiencias de aventura en un entorno agradable y natural, además cuenta con servicio de cafetería, restaurante, trattoria italiana, bar, spa, gym, sauna, piscina, hidromasaje, karaoke, internet, sala de eventos y mucho más, por lo que su actividad turística se enfoca más en el ofrecimiento de entretenimiento a sus visitantes. También pone a disposición servicios de pesca deportiva, paseos, exploración de montañas, canoas, caballos, viveros, artesanías, descenso en cascada, paseo por cultivos y agroturismo. La forma en la que hace turismo esta hostería es a través de su página web: www.hosteriadfranco.com, fan page de Facebook: “Hostería D’Franco” y la página de “Destino Bucay”. El precio más económico por habitación es de \$ 40.00; y mantiene convenios con el operador turístico “Ecuador Aventura” para promocionar sus servicios y captar mayor número de clientes.



- **Hostería Casa de Piedra**

El propietario de esta hostería es el Sr. Roberto Bustamante, su infraestructura está ubicada al pie de la cordillera occidental en el piso climático del Bosque Húmedo Subtropical conocido como “Rain Forest”, motivo por el cual gozan de gran humedad favorable para la agricultura y turismo de aventura principalmente, su altura es de 535 metros sobre el nivel del mar y su dirección exacta es en el Km 7.5 de la vía Bucay-Chillanes, Ecuador. Entre las formas de promocionarse esta hostería utiliza mucho su página del Facebook y un Blog donde muestran las instalaciones y atractivos tanto de Bucay como de su infraestructura hotelera. Así mismo tiene convenios con el operador turístico “Ecuador Aventura” y la página Destino Bucay que le ayuda a captar la atención de los visitantes.



- **Hostería “Ecoturismo Luis Antonio”**

Esta hostería es una empresa familiar, pionera en ecoturismo en el cantón Bucay, posee más de 12 años de experiencia en el mercado; el servicio que ofrece es de calidad y los clientes se sienten satisfechos por tales circunstancias. Para lograrse posicionar en el mercado ha realizado convenios con Operadoras de Turismo reconocidas como son: Ecuador Adventure, Manglar Rojo, Zoco S.A., Metropolitang Touring, Info Ecuador y otras. Entre los servicios que brinda la hostería se encuentran: buffets, piscinas, juegos, canchas deportivas, cascadas, camping, rapel, caminatas a reservas ecológicas, etc.



- **Complejo “Mundo San Rafael”**

El Mundo San Rafael, es un complejo de turismo rural desarrollado por el Consorcio Nobis en la hacienda San Rafael, ubicada en el cantón Bucay, a 1 hora y 30 minutos de Guayaquil. El Proyecto ofrece dos tipos de actividades: las de recreación y las de aventura, las primeras se realizan dentro de las instalaciones del parque campestre, donde se ofrece servicio de restaurantes, una laguna para practicar remo y pesca, cabañas de bambú para almuerzos o reuniones, prados cercados para caballos, estación de juegos para niños y una capilla. Las actividades de aventura se llevan a cabo en el Bosque de la Esperanza, situado en la Cordillera de Los Andes a 20 km de la hacienda, dentro de las cuales se realizan cabalgatas, descenso de cascadas y paseos en bicicleta de montaña.



3.3.6. Conclusión del análisis Porter

El análisis Porter muestra un escenario bastante atractivo para la empresa al momento de incorporarse en este sector, ya que existen pocas barreras de ingreso, tanto en relación al nivel de negociación con los proveedores y clientes, como en la amenaza de nuevos competidores o productos sustitutos, ya que el sector turístico tiene pocos servicios sustitutos. La diferencia estaría en el tipo de turismo que los visitantes deseen practicar, teniendo el turismo de entretenimiento y de aventura, mayor relevancia, pero no se descarta también el crecimiento del turismo ecológico enfocado en la naturaleza y en el cuidado del medio ambiente, teniendo un valioso aporte en la comunidad de un sector específico, en este caso Bucay.

La diferencia con los competidores está en el tipo de turismo al que están enfocados, acercándose más al turismo de aventura que al ecológico, por lo que el negocio tendría grandes oportunidades en relación a la industria y a la competencia, por encontrarse en pleno desarrollo, siendo su tasa de crecimiento cerca del 8%, según las cifras presentadas por el INEC, 2012 en cuanto al crecimiento de los ingresos por concepto de hotelería y servicios en la provincia del Guayas.

CAPITULO 4

“INVESTIGACIÓN DEL MERCADO”

4.1 Objetivo de la Investigación

El objetivo de la investigación es obtener información que sirva como punto de apoyo para tomar las decisiones correctas en el proyecto de desarrollar una hostería ecológica en el Cantón Bucay. Es importante brindar una experiencia de calidad al turista para que dé buenas referencias a los conocidos o contemple la posibilidad de regresar. En los inicios del proyecto se espera recibir huéspedes de la ciudad de Guayaquil y será en esta ciudad donde se realice la investigación de mercado pero se contempla en el corto plazo captar la atención de los turistas procedentes de otras partes del territorio nacional.

4.2 Detalles de la Investigación

La investigación se la realizó en la ciudad de Guayaquil en la Av. 9 de Octubre y en los Centros Comerciales: Mall del Sol, Mall del Sur, Riocentro Norte y en el Terminal Terrestre. Se empezó la encuesta el lunes 4 de junio y se finalizó el jueves 24 de junio, el horario elegido fue de 15h00 a 19h00 entrevistándose un total de 384 personas entre hombres y mujeres en edades comprendidas desde los 18 años en adelante. El método elegido para recabar la información fue la encuesta, la misma consistió en un cuestionario con diez preguntas cerradas que se formuló a cada uno de los entrevistados. Posterior a la tabulación de las respuestas se ofrecen las conclusiones por cada punto mencionado.

4.3. Definición del mercado objetivo

El mercado objetivo es la ciudad de Guayaquil, se eligió esta ciudad por ser la más poblada del país además de tener entre su PEA muchos habitantes de otras ciudades y cantones cercanos además de ser la capital económica del país. Se proyecta realizar la investigación de mercado en esta ciudad y también posteriormente realizar todas las estrategias que se decidan incluir en el plan de marketing para captar el interés de sus habitantes y que posteriormente se conviertan en visitantes de la hostería ecológica. La

cercanía de Guayaquil con Bucay es un punto favorable que se debe considerar y explotar, ya que realizando un viaje relativamente corto podrán disfrutar de bellos paisajes, cascadas y admirar la flora y fauna autóctonas. La proyección que se tiene en el futuro es recibir visitantes de todo el país así como del extranjero pero para ello se necesita primero incrementar el número de habitaciones y mejorar la infraestructura de la hostería.

4.4. Cálculo de la Muestra.

Para efectuar la encuesta se tomó como base los datos publicados por el INEC referentes al censo poblacional realizado en el 2010. La población en la ciudad de Guayaquil es de 2'350.915 personas, esta cantidad será el punto de partida para calcular el tamaño de la muestra que se va a estudiar. A continuación se adjuntan las operaciones efectuadas y los valores designados a las variables consideradas en la fórmula.

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

DATOS:		Cálculo del Tamaño de la Muestra	
p =	0,5	n =	$\frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (2350915)}{(2350915 - 1) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$
N/C =	0,95		
z =	1,96	n =	1'917.812
e =	0,05		
q =	0,5	n =	4.993
N =	2'350.915		
n =	?	n =	384

4.5. Presentación y Análisis de los Resultados de la Encuesta

La encuesta se la realizó a hombres y mujeres de diferentes grupos de edades por cuanto se espera la visita de personas que oscilen en estos rangos de edad. Se tomó como punto de partida los 18 años por considerar que muchos de ellos ya cuentan con ingresos propios para destinarlos al turismo. Se detallan las cantidades y porcentajes de los ciudadanos encuestados en Guayaquil distribuidos por sexo y edad.

SEXO	CANTIDAD	%
Femenino	208	54
Masculino	176	46
TOTAL	384	100

Tabla 3. Sexo de los encuestados

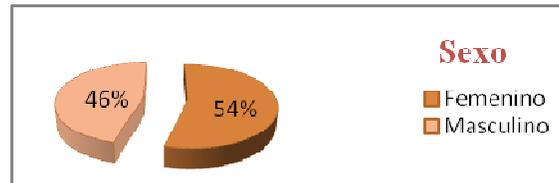


Gráfico 8: Sexo de los encuestados

Elaboración: Autora

EDAD	CANTIDAD	%
18-25 años	78	20
26-35 años	86	23
36-45 años	123	32
46 en adelante	97	25
TOTAL	384	100

Tabla 4. Edad de los encuestados

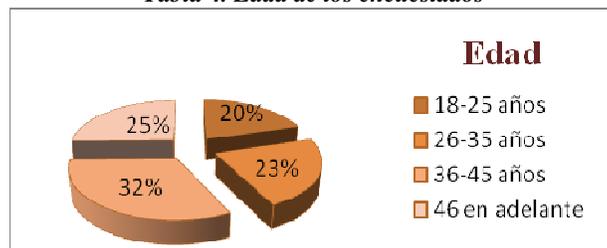


Gráfico 9: Edad de los encuestados

Elaboración: Autora

1. ¿Qué tipo de turismo de los que se detallan a continuación practica con mayor frecuencia?

La actividad preferida por los ciudadanos guayaquileños a la hora de realizar turismo es el de sol y playa, muchos disfrutaban de las alternativas de esparcimiento que brinda el mar y lo eligen tanto personas jóvenes como personas maduras que viajan con sus familias. El turismo de aventura fue considerado por jóvenes de 18 a 35 años, en su mayoría, que buscan no sólo relajarse sino también realizar alguna actividad que les proporcione emociones para salir de la monotonía diaria. El turismo religioso fue la opción elegida por el 8% de los encuestados que por tener fuertes creencias religiosas realizan viajes al lugar de origen de los “Santos” que son devotos en busca de “algún milagro” o de agradecimiento por los “favores recibidos”. El turismo rural y el turismo cultural son los menos practicados según las respuestas otorgadas por los encuestados, solo fue elegido por un 3% y 5%.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Turismo Cultural	12	3
Turismo de Aventura	64	17
Turismo Rural	21	5
Turismo de Sol y Playa	257	67
Turismo Religioso	30	8
TOTAL	384	100

Tabla 5. Tipo de turismo que practica

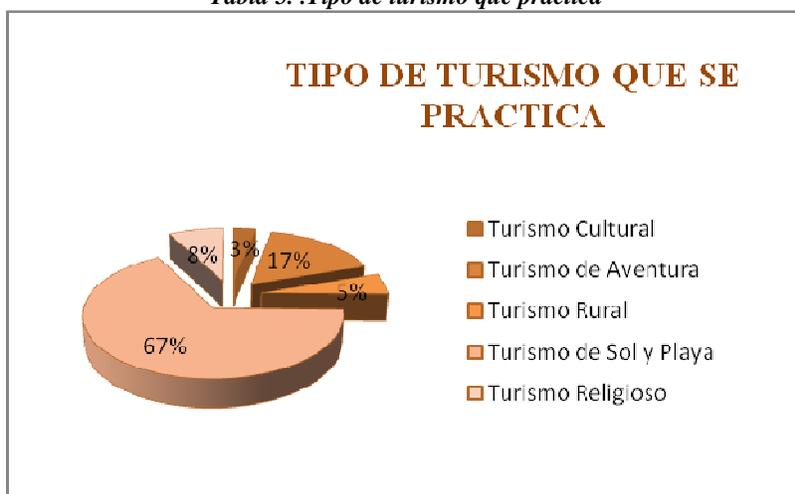


Gráfico 10: Tipo de turismo que practica

Elaboración: Autora

2. ¿Con qué frecuencia usted hace turismo?

Las respuestas fueron varias, pero la que se repitió un mayor número de veces fue la de aprovechar los feriados para realizar turismo, el 38% de los encuestados señaló que esperaban los feriados para salir de la ciudad. Otros en cambio dijeron que el momento ideal para viajar era en el momento de las vacaciones laborales o en las escolares (los que tienen hijos) por la razón que allí disponen de más tiempo ya que los feriados normalmente no duran más de tres días. Hubo quienes respondieron que aprovechan algún fin de semana para viajar y conocer algún punto nuevo del país porque su trabajo no les permite tener viajes más largos. Las demás respuestas: trimestral, semestral o anualmente las dieron en función del dinero que podían destinar para distracción.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Mensual	1	0
Trimestral	43	11
Semestral	40	11
Anual	16	4
Fines de semana	62	16
Feridos	147	38
Vacaciones	75	20
TOTAL	384	100

Tabla 6. Frecuencia

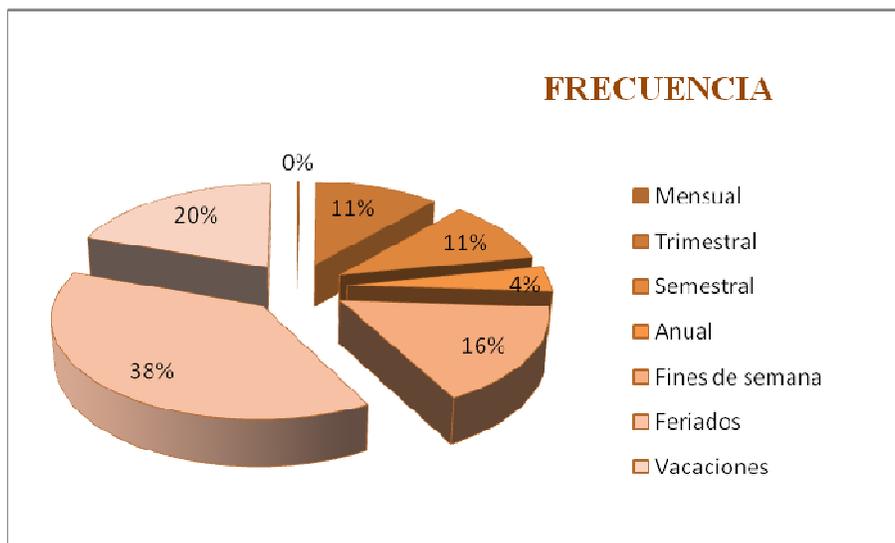


Gráfico 11: Frecuencia

Elaboración: Autora

3. ¿Conoce los atractivos turísticos que posee el cantón Bucay de la provincia del Guayas?

El 67% de los encuestados dice no conocer Bucay, algunos aseguran haber pasado al realizar un viaje hacia alguna provincia de la Sierra pero no haberse detenido simplemente por no llamarles la atención o por no tener mucho tiempo disponible. El 33% en cambio dijo que lo conocía por tener familiares o amigos que residen allí y haberlo visitado en algunas ocasiones. Otros manifestaron que tuvieron oportunidad de conocer Bucay en medio de un viaje realizado a otro destino y se detuvieron en el lugar para comer o descansar. Los que manifestaron conocer el Cantón Bucay dijeron considerarlo un lugar muy bonito con paisajes naturales que invitan al descanso y que su clima es muy agradable. Los resultados se presentan a continuación en el gráfico siguiente.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Si	127	33
No	257	67
TOTAL	384	100

Tabla 7. Conoce Bucay

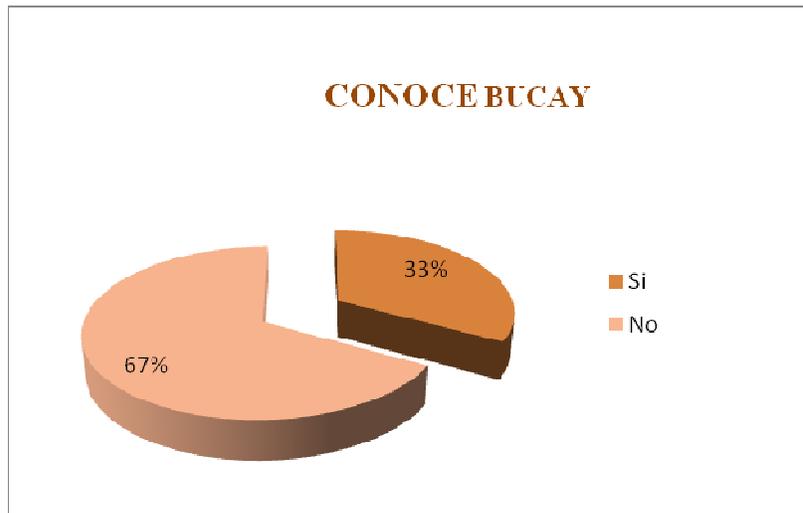


Gráfico 12: Conoce Bucay

Elaboración: Autora

4. ¿Estaría usted dispuesto a realizar turismo ecológico en Bucay?

Al preguntar sobre la intención de realizar turismo ecológico en el Cantón Bucay la mayoría (84% de los encuestados) contestaron que si les interesaría. Algunos porque no conocen el lugar y les resulta interesante visitar un sitio nuevo y otros porque ya lo conocen y quieren regresar o porque se lo han recomendado. El 11% contestó que quizás lo visitaría porque no tiene mucha información del lugar y de las actividades que se pueden realizar en él. El 5% respondió que no realizaría turismo ecológico en Bucay porque no se encuentra atraído por ese tipo de turismo o por el lugar.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Si	323	84
No	19	5
Quizás	42	11
TOTAL	384	100

Tabla 8. Intención de realizar turismo en Bucay

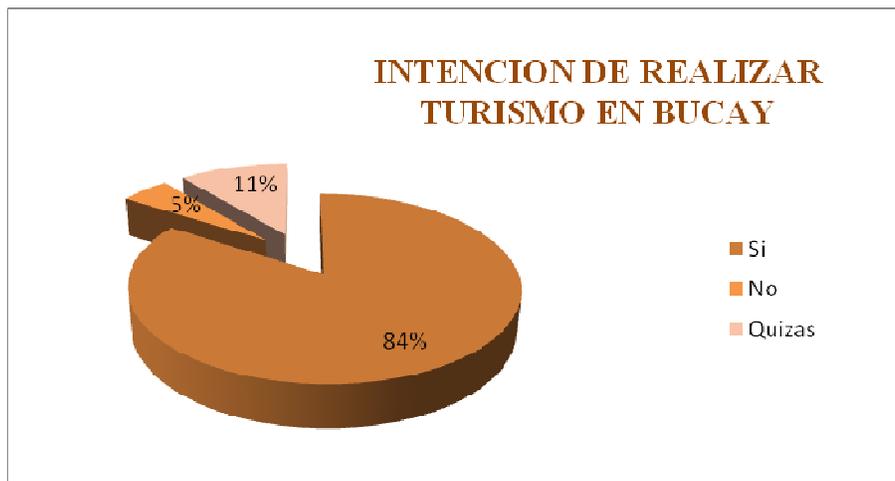


Gráfico 13: Intención de realizar turismo en Bucay

Elaboración: Autora

5. ¿Tiene conocimiento de lo que es el turismo ecológico?

El 65% desconoce qué es el turismo ecológico. No tiene idea del por qué se le da ese nombre ni de los elementos que intervienen en él para diferenciarlo de los otros tipos de turismo. Un 10% declaró que quizás si tenía un conocimiento limitado de lo que trata el turismo ecológico y sólo el 25% afirmó conocer con claridad de los aspectos que involucra el turismo ecológico y los beneficios que reporta al lugar y al planeta. Existe una diferencia marcada en el número de personas que tienen conocimiento del tema y de quienes lo desconocen por completo.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Si	98	25
No	249	65
Quizás	37	10
TOTAL	384	100

Tabla 9. Conocimiento del turismo ecológico

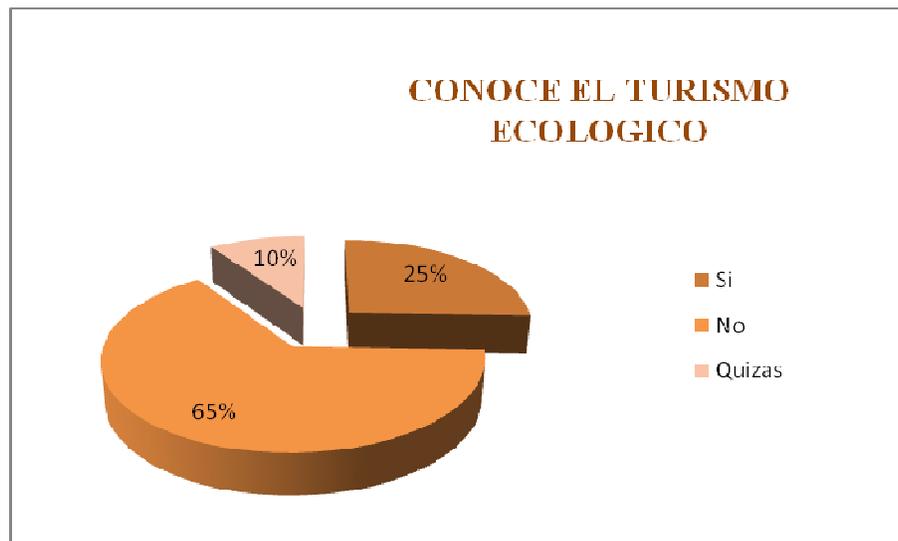


Gráfico 14: Conocimiento del turismo ecológico

Elaboración: Autora

6. ¿Estaría dispuesto a hospedarse en un alojamiento ecológico?

Una vez que se les dio una pequeña descripción de lo que se refiere el turismo ecológico, el 80% contestó que sí estaría dispuesto a alojarse en una hostería que promueva este tipo de turismo. Se mostraron interesados en involucrarse en una experiencia que integre los aspectos naturales y culturales del lugar. El 11% contestó que quizás lo haría por cuanto no comprende aún como funcionaría la hostería y si resultaría agradable la estancia. El 9% manifestó no estar interesado por preferir otros puntos para albergarse en sus viajes o realizar otro tipo de actividades en sus paseos.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Si	308	80
No	35	9
Quizás	41	11
TOTAL	384	100

Tabla10. . Disposición a hospedarse en un alojamiento ecológico



Gráfico 15: Disposición a hospedarse en un alojamiento ecológico

Elaboración: Autora

7. ¿Cuál sería el tiempo máximo de su estadía?

El presupuesto y el tiempo disponible son los factores determinantes en las respuestas de los encuestados. El 48% contestó que se alojaría por 2 noches y tres días por parecerles un tiempo razonable para conocer el lugar y poder disfrutar de todas las actividades que se planifiquen en los tours, algunos señalaron esta opción por estar dentro del tiempo que normalmente contempla un feriado. Los que prefieren salir los fines de semana o tienen restricción de tiempo o dinero dijeron preferir la opción de 1 noche y 2 días (22%). Los que pretenden disfrutar un poco más del lugar eligieron permanecer 3 noches y 4 días (20%) y por último el 10% indicó que su estadía sería por más de 3 noches.

OPCIONES	CANTIDAD	%
1 noche y 2 días	85	22
2 noches y 3 días	186	48
3 noches y 4 días	75	20
Más de 3 noches	38	10
TOTAL	384	100

Tabla 11. Tiempo de estadía



Gráfico 16: Tiempo de estadía

Elaboración: Autora

8. ¿Qué factor considera más importante al momento de elegir su lugar de hospedaje?

La calidad en el servicio recibido fue la opción más elegida por los encuestados (45%) y con apenas 5% de diferencia en segundo lugar fue elegida la opción de los precios asequibles. Podemos ver que ya no es tan definitivo a la hora de elegir un hotel sólo el precio sino que ahora se le da incluso mayor importancia a la calidad del servicio. Las facilidades de pago, la distancia del hotel y la infraestructura fueron mencionadas en un menor número de veces llegando a representar el 6%, 5% y 4% respectivamente. En la tabla y gráfico a continuación se detallan los resultados obtenidos en la encuesta.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Precios Asequibles	155	40
Calidad en el servicio	172	45
Facilidades de pago	23	6
Infraestructura	15	4
Distancia	19	5
TOTAL	384	100

Tabla 12. Factores de preferencia

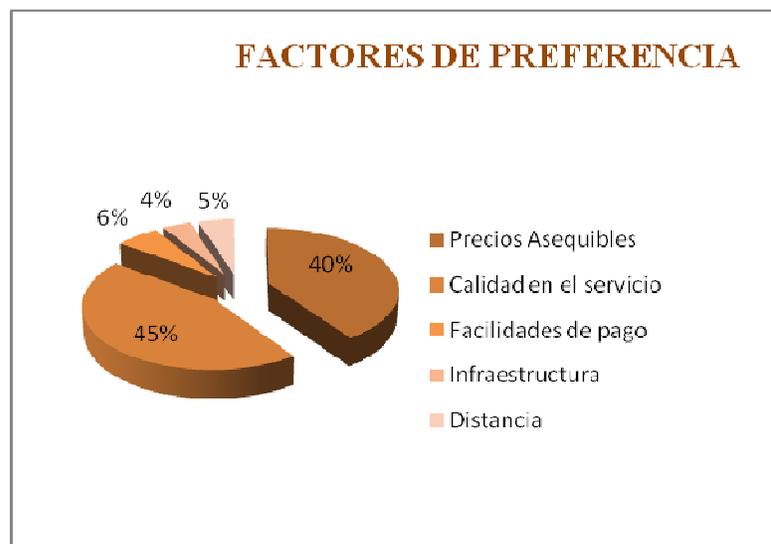


Gráfico 17: Factores de preferencia

Elaboración: Autora

9. ¿Cuánto designa como presupuesto para la realización de actividades de ocio (turismo, entretenimiento, etc.)?

Las dos respuestas más elegidas que obtuvieron un 35% y 33% fueron la de asignar presupuestos de entre \$101 a \$200 y entre \$201 a \$300. Los encuestados dijeron que dependía del número de personas que salgan de viaje (si es familiar o personal) y de los días que se vayan a quedar en el lugar. La tercera respuesta elegida fue el de gastar hasta \$100, esta opción fue votada por los jóvenes que planeaban realizar un viaje en solitario por un corto periodo (12%). El nivel socioeconómico al que pertenece cada encuestado fue el factor determinante para elegir entre una u otra opción.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Hasta \$100	47	12
Entre \$101 y \$200	132	35
Entre \$201 y \$300	128	33
Entre \$301 y \$400	28	7
Entre \$401 y \$500	37	10
Mayor a \$500	12	3
TOTAL	384	100

Tabla 13. Presupuesto

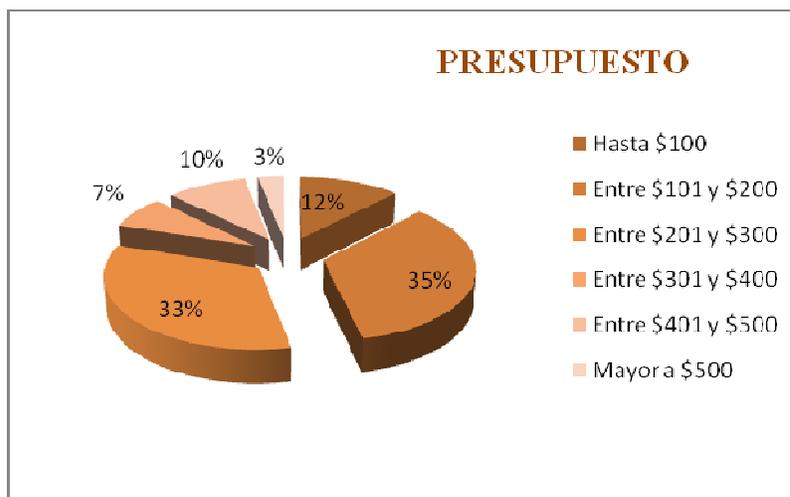


Gráfico 18: Presupuesto

Elaboración: Autora

10. ¿Qué medio de comunicación considera Ud. es el más efectivo para captar su atención?

La percepción del 43% es que el mejor medio para propagar información sobre la hostería sería la radio o televisión, esto se justifica por cuanto son los medios de comunicación con mayor difusión a nivel mundial. Los anuncios en periódicos y revistas obtuvieron el 19% de las respuestas, las volantes y folletos el 15%. Las vallas publicitarias también fueron elegidas por el 13% de los investigados. El número de usuarios de internet en el país se ha incrementado en los últimos tiempos llegando a ocupar el 10% de las preferencias de los usuarios para obtener información. Para elegir el medio de comunicación se tendrá que considerar también el presupuesto que la hostería tenga designado para publicidad.

OPCIONES	CANTIDAD	%
Anuncios en prensa o revistas	75	19
Vallas publicitarias	50	13
Volantes o folletos	56	15
Radio o televisión	166	43
Internet	37	10
TOTAL	384	100

Tabla 14. Medio de comunicación

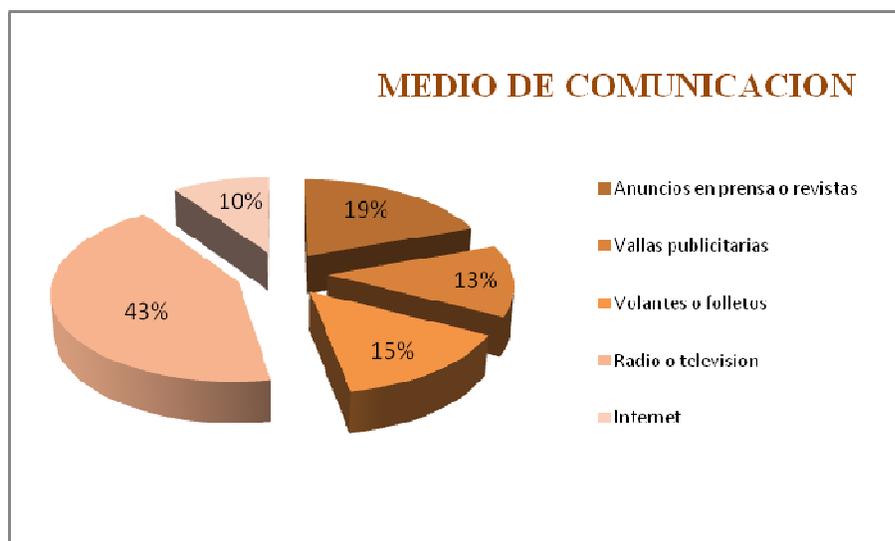


Gráfico 19: Medio de comunicación

Elaboración: Autora

4.6. Conclusiones de la Investigación

- ✓ Se entrevistó un mayor número de mujeres (54%) que hombres (46%) en edades comprendidas desde los 18 hasta por encima de los 45 años.
- ✓ El destino preferido para realizar turismo es la playa (67%), fue el lugar elegido tanto por jóvenes como por personas de la tercera edad. Dicen disfrutar de todas las alternativas que se tienen en los diferentes puntos del país. Algunos sitios más buscados para el descanso y otros por la diversión que ofrece y la vida nocturna. El turismo de aventura (17%) fue el elegido por los jóvenes que buscan realizar actividades que eleven su pulso y les proporcione satisfacción.
- ✓ Las personas salen en mayor número de la ciudad en los feriados y en las vacaciones (laborales o escolares). Se debería realizar promociones para atraer turistas a la hostería en estas fechas cuando la oferta se incrementa.
- ✓ El 67% de los encuestados dijo no conocer Bucay, sólo el 33% manifestó que si lo conocía. Esta información deja ver que lo primero por hacer es realizar campañas informativas sobre los atractivos turísticos que posee el Cantón Bucay, sería importante conseguir por medio del Ministerio de Turismo incluirlo en los boletines de prensa que emite en los feriados.
- ✓ El 84% de los encuestados afirmó estar interesado en realizar turismo ecológico en el Cantón Bucay. Es importante aprovechar la disposición que existe en general en los turistas por realizar actividades que no perjudiquen al planeta y además por conocer zonas del país que no han sido muy promocionadas en el pasado.
- ✓ El 65% desconoce de qué se trata el turismo ecológico pero demuestra interés en practicarlo. Se debe divulgar la información sobre las actividades que se contemplan desarrollar en la hostería ecológica para conocimiento del público en general.

- ✓ El 80% contestó que si se alojaría en una hostería ecológica. Este porcentaje es favorable a la idea de atraer turistas desde la ciudad de Guayaquil hasta el Cantón Bucay donde puedan estar en contacto con su naturaleza y cultura.

- ✓ El tiempo de estadía que eligió la mayoría de fue de 2 noches y tres días (48%) y en segundo lugar (22%) 1 noche y 2 días, esta información es importante al momento de armar paquetes turísticos que se ofrecerán a los turistas, se debe considerar también el presupuesto designado.

- ✓ La calidad del servicio fue el factor que consideró más importante el 45% al momento de elegir el lugar de hospedaje, el 40% estableció que un precio asequible sería decisivo para hospedarse en un sitio determinado. En base a esta información se puede determinar que si bien el precio de las habitaciones debe estar al alcance de los turistas es igual de importante brindar un servicio excelente a los turistas que garantice su satisfacción y ayude a la hostería a ganarse una buena reputación.

- ✓ De \$101 a \$200 (35%) y de \$201 a \$300 (33%) fueron los presupuestos señalados por los encuestados para gastar en entretenimiento y ocio durante sus vacaciones. Los paquetes turísticos deberían estar dentro de estos rangos.

- ✓ Los medios de comunicación preferidos para informarse son la radio y televisión (43%) seguidos por la prensa y revistas (19%). Se deberá contratar el medio de comunicación con más efectividad entre el público, pero también se debe considerar el costo del mismo para que se ajuste al presupuesto designado.

CAPITULO 5

“PLAN DE MARKETING”

5.1. Análisis Institucional

5.1.1. Análisis del consumidor

En el año 2009 el Ministerio de Turismo presentó el “Plan de Marketing Turístico del Ecuador 2010 - 2014”, el mismo que pretende obtener un crecimiento del 10% anual en ingresos por turismo en el país hasta el año 2014, porcentaje que ha sido estimado en un escenario conservador; no obstante, este podría ascender hasta un 16% en un escenario optimista.⁷

La Dirección de Inteligencia de Mercados del Ministerio de Turismo del Ecuador, según sus estimaciones indicó que en el 2011 llegaron al país más de 1'128.000 turistas, lo que representa un crecimiento del 8% en relación al año 2010 en que arribaron 1'044.000 de visitantes.⁸ Con dichas cifras se puede notar claramente que la meta que posee el “Plan Integral de Marketing Turístico 2010–2014”, de posicionar al Ecuador a escala mundial, como líder del turismo consciente y sostenible, está dando resultados favorables que van acordes a las proyecciones.

Además, se ha podido determinar lo siguiente con respecto a la demanda turística:

- Los principales mercados de origen son Quito, Guayaquil y Cuenca.
- Las temporadas más altas de turismo se dan entre los meses de diciembre hasta abril.
- Durante las épocas de alta demanda turística la mayor parte de los ecuatorianos visitan las playas.

En lo que respecta a la provincia del Guayas, generalmente el cantón que posee mayores ingresos por turismo es Guayaquil, debido a que es el Puerto Principal del Ecuador; sin

⁷ Ministerio de Turismo del Ecuador. Noticias 2009. Ministerio de Turismo presenta Plan de Marketing Turístico del Ecuador para los años 2010-2014

⁸ Ministerio de Turismo del Ecuador. Noticias 2011. Ecuador cierra el 2011 con la llegada de más de un millón 128 mil turistas extranjeros.

embargo, es importante resaltar que existen otros lugares ideales sobre todo para la práctica de turismo ecológico, como lo es el cantón Antonio Elizalde, el cual se encuentra ubicado a una hora y treinta minutos de la ciudad de Guayaquil, y es considerado uno de los cantones con mayor cantidad de recursos naturales debido a su diversidad de flora y fauna.⁹

Se puede considerar al cantón Bucay como un “tesoro escondido”, ya que no se constituye en el lugar de mayor preferencia de los turistas, lo cual quizás se debe a la falta de promoción de sus atractivos ecológicos y a la escasa infraestructura hotelera para todo tipo de gustos y nivel económico. Sin embargo, la fecha en que Bucay recibe mayor cantidad de turistas es en la celebración de la cantonización, que se lleva a cabo en el mes de noviembre, allí se realiza una fiesta que lleva consigo una serie de eventos típicos del cantón.

Dentro de las causas por las cuales muchas personas deciden visitar el cantón Bucay, se pueden mencionar:¹⁰

- Práctica de deportes como el rafting y tubing en la diversidad de cascadas ubicadas en el río Chimbo.
- Visita a algunas haciendas de la zona para la práctica de agroturismo.
- Asistencia al “Coliseo de Gallos” para presenciar las peleas de gallos en las festividades del 12 de octubre y 25 de agosto.
- Participación en rodeos montubios en las festividades de octubre y agosto.
- Visita al Malecón de Bucay, donde se conjuga lo moderno, lo natural y lo histórico con la vista total del puente del Ferrocarril.
- Paseo por la “Ruta y Taller Ferroviario”, el mismo que se ha convertido en atractivo de propios y extraños; en las instalaciones del taller se encuentran máquinas a vapor, vagones, locomotoras y autoferros.

⁹ Prefectura del Guayas. Cantón Gral. Antonio Elizalde (Bucay)

¹⁰ Portal Viajando Ecuador. Top Ten Guayas. Cantón Bucay.

5.1.2. Análisis FODA

En este análisis se tomarán en cuenta algunos factores internos y externos que facilitan o impiden la puesta en marcha del proyecto:

5.1.2.1. Factores Internos



Gráfico 20: Factores Internos
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

5.1.2.2. Factores Externos



Gráfico 21: Factores Externos
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

5.2. Estrategias del Marketing

5.2.1. Objetivos del marketing

- Lograr posicionarse en el mercado en un corto plazo.
- Realizar una segmentación de mercado y definir el mercado meta.
- Lograr alcanzar el 80% del presupuesto de ventas, en el primer año, e ir incrementando un 5% cada año.

5.2.2. Objetivos Financieros

- Efectuar un análisis del negocio con la finalidad de medir su rentabilidad, para que en base a esto se puedan realizar estimaciones de ventas, costos y beneficios.
- Determinar el monto de la inversión necesario para poder desarrollar este proyecto.
- Estimar las ventas en base a la demanda potencial de este tipo de negocio.
- Determinar el periodo de recuperación de la inversión.

5.2.3. Segmentación

Con la finalidad de tener éxito en el sector turístico-hotelerero, se ha decidido segmentar el mercado en dos tipos de clientes potenciales, para de este modo satisfacer de manera óptima las necesidades y gustos de los clientes:

- Turistas Nacionales
- Turistas Extranjeros

Además, dicho segmento de mercado está constituido por personas que pertenezcan a una clase social con nivel económico medio-alto, ya que la infraestructura de “Ecu lodge” estará diseñada para brindar comodidad, seguridad y tranquilidad a los clientes, mediante la realización de actividades de ecoturismo, las mismas que encierren un compromiso de sustentabilidad y preservación del medio ambiente.

5.2.4. Mercado Meta

El mercado meta de este interesante proyecto está determinado por los habitantes que residan en las provincias tanto de la costa como de la sierra, que se encuentren cercanas al cantón Bucay, tales como: Bolívar, Chimborazo, Cañar, Los Ríos y demás cantones pertenecientes a la provincia del Guayas, como son: Samborondón y Guayaquil.

5.2.5. Posicionamiento

El posicionamiento de la marca en el mercado es el mayor reto para toda empresa, el mismo que se desea obtener en el menor tiempo posible, para lo cual es necesario basarse en:

- **Los atributos específicos del producto:** En el presente proyecto lo que caracteriza a “Ecu lodge” en relación a otros sitios de hospedaje, es el confort y calidad en el servicio que será otorgado, además de encontrarse en medio de un lugar privilegiado por la naturaleza, donde se pueden practicar algunas actividades y recorridos inolvidables.
- **Los beneficios que ofrece:** Las personas que se hospeden en “Ecu lodge” tendrán acceso a todas las instalaciones recreativas del lugar y adicionalmente podrán disfrutar de la comida típica nacional que se ofrece, tanto de platos de la costa como de la sierra.
- **Las ocasiones de uso:** Se refiere a la época del año en que existe mayor demanda; en este caso se puede determinar que habrá mayor afluencia de personas en la hostería en los feriados nacionales y en las celebraciones de las fiestas de cantonización de Bucay que se llevan a cabo en noviembre.
- **Las clases de usuarios:** Este maravilloso lugar ha sido diseñado con el propósito de incentivar la integración familiar, los tours vacacionales, los paseos estudiantiles, entre otros; motivo por el cual existirán distintos tipos de clientes, tales como: niños, jóvenes, adultos y hasta personas de la tercera edad, ya que en este sitio podrán hallar un lugar de descanso en compañía de la flora y fauna que adornan el sector y lo convierten en un lugar inigualable.

5.2.6. Estrategias del Marketing Mix

5.2.6.1. Precio

Es importante recordar que el precio juega un papel de decisión muy notable en los clientes, ya sea al adquirir un producto o servicio, más aun cuando la marca de este es nueva y por ende no es reconocida en el mercado, como es el caso de “Ecolodge”. Por las circunstancias descritas, se ha decidido poner en práctica las siguientes estrategias:

- Establecer precios acordes con el entorno competitivo, para que el ingreso total sea lo mayor posible en relación a los costos totales.
- Durante los primeros meses ofrecer distintos tipos de promociones y beneficios que conlleven a una reducción del precio por medio de descuentos.

Los precios de la empresa se determinan de la siguiente manera:

PRODUCTO/SERVICIO	COSTO	PVP	MARGEN	% MARGEN
<i>Hospedaje</i>				
Habitación Sencilla	\$ 9.05	\$ 12.00	\$ 2.95	24.57%
Habitación Doble	\$ 9.05	\$ 22.00	\$ 12.95	58.85%
Habitación Triple	\$ 9.05	\$ 32.00	\$ 22.95	71.71%
Habitación Matrimonial	\$ 9.05	\$ 18.00	\$ 8.95	49.71%
<i>Alimentación</i>				
Desayuno	\$ 0.91	\$ 2.00	\$ 1.09	54.44%
<i>Actividades Turísticas</i>				
Área de Exposiciones	\$ 1.92	\$ 4.50	\$ 2.58	57.24%
Cabalgatas	\$ 1.92	\$ 4.50	\$ 2.58	57.24%
Recorrido Ciudad	\$ 1.92	\$ 4.50	\$ 2.58	57.24%
Ruta del Ferrocarril	\$ 1.92	\$ 4.50	\$ 2.58	57.24%
Ruta del Trapiche	\$ 1.92	\$ 4.50	\$ 2.58	57.24%
Ruta de las Cascadas	\$ 1.92	\$ 4.50	\$ 2.58	57.24%

Tabla 15: Precios del Ecolodge
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

5.2.6.2. Producto

Para que el producto turístico pueda ser aceptado y tener la acogida que se espera por parte del mercado, es necesario poner en práctica algunas estrategias, las cuales se detallan a continuación:

- Crear paquetes que incluyan hospedaje, alimentación y paseos turísticos en el cantón, con el objetivo de que los servicios que ofrece “Ecolodge” se encuentren consolidados dentro de un solo valor.

PAQUETE "SWEET LOVE"		
Estadía:	3 días y 2 noches	PVP
Habitación:	Matrimonial	\$ 36.00
Alimentación:	Incluida	\$ 12.00
Actividades Turísticas:	Incluida	\$ 54.00
SUBTOTAL		\$ 102.00
DESCUENTO		\$ 10.20
PVP - PAQUETE		\$ 91.80

Tabla 16: Precio de Paquete “Sweet Love”
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

- Realizar paquetes especiales para grupos de turistas (familias, amigos, grupos estudiantes, empresas etc).

PAQUETE "FRIENDSHIP"		
Estadía:	3 días y 2 noches	PVP
Habitación:	Triple	\$ 64.00
Alimentación:	Incluida	\$ 18.00
Actividades Turísticas:	Incluida	\$ 81.00
SUBTOTAL		\$ 163.00
DESCUENTO		\$ 16.30
PVP - PAQUETE		\$ 146.70

Tabla 17: Precio de Paquete “Friendship”
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

- Ofrecer variedad cada día en la gastronomía tradicional de la hostería.
- Permitir adquirir cada uno de los servicios que brinda “Ecolodge” de manera individual, si así el cliente lo prefiere.

5.2.6.3. Plaza

La estrategia de plaza de la cual se hará uso será a través de los canales de distribución, el uno que es directo y el otro por medio de un intermediario.

- El canal de distribución directo estará asignado para un 65% de los clientes potenciales, sabiendo que ellos adquieren el servicio directamente, contactándose a “Ecu Lodge” por vía telefónica o a través de correo electrónico.

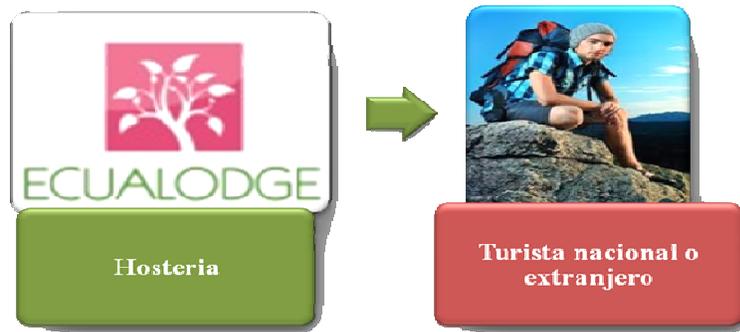


Figura 2: Canal Directo
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

- El canal de distribución indirecto estará asignado para un 35% de los clientes potenciales, que se contactan o se enteran de la existencia de “Ecu Lodge” por medio de agencias de viajes u operadoras turísticas.



Figura 3: Canal Indirecto
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

5.2.6.4. Promoción

La promoción abarca todas las actividades que desarrolla la empresa con el propósito de comunicar las ventajas del producto turístico que se ofrece, con la perspectiva directa de convencer al mercado meta de adquirirlo. Por lo tanto, la promoción es de gran importancia para lograr cumplir los objetivos de la empresa. Las estrategias que se pondrán en marcha para promocionar el producto se detallan a continuación:

- Elaborar y obsequiar anuncios publicitarios llamativos para vehículos de transporte público, tales como: taxis y buses interprovinciales con rutas a las provincias y cantones aledaños a Bucay.
- Se repartirán trípticos informativos y volantes en los peajes y terminales terrestres limítrofes de Bucay.
- Se creará un sitio web y fans page en las redes sociales, mediante las cuales todas las personas podrán obtener información e imágenes de la hostería, con la finalidad de que se motiven a visitarla.
- Se colocará un anuncio en el periódico para que la difusión de la apertura de “Ecu Lodge” se torne lo más masiva posible.
- Se harán banners publicitarios para ser colocados en los pueblos y ferias cercanas al sector con la finalidad de que visiten la hostería.

5.3. Presupuesto de Marketing

<u>CANTIDAD</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>VALOR</u>
4	Elaboración de banners publicitarios.	\$ 240.00
1	Compra de dominio y diseño de página web	\$ 400.00
1	Diseño y elaboración de fans page	\$ 300.00
2	Anuncio en diario El Universo, sección “La Revista” 1/8 de página (2 domingos consecutivos)	\$ 1,000.00
50	Adhesivos para carros	\$ 225.00
6000	Volantes en blanco y negro	\$ 60.00
300	Dípticos Informativos a colores	\$ 150.00
TOTAL		\$ 2,375.00

Tabla 18: Presupuesto de Marketing
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

CAPITULO 6

“PLAN OPERATIVO”

6.1. Localización

La provincia del Guayas está dividida en 25 cantones, cada uno de los cuales posee costumbres, sitios turísticos, hoteles y atractivos exclusivos de cada ciudad; dentro de estos se encuentra el cantón Bucay, que es donde se pretende construir la infraestructura de “Ecu lodge”, con el objetivo de que dicho establecimiento se constituya en un lugar llamativo y acogedor que logre incrementar la actividad turística de este sitio. La producción que más se destaca en este cantón es la actividad agrícola, avícola, cañicultura y ganadera.

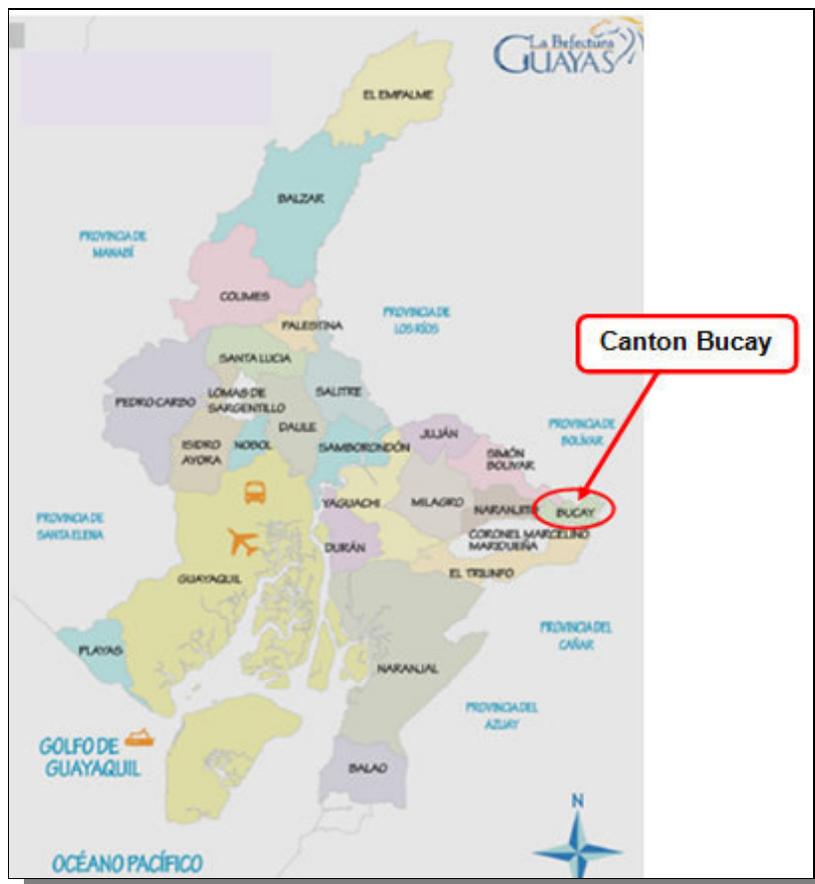


Figura 4: Localización del Proyecto
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

6.2. Descripción de la Propiedad y Activos del Proyecto

6.2.1. Capacidad Instalada

En relación a la capacidad instalada de "Ecu Lodge" se puede decir que la misma cuenta con un total de 18 habitaciones, un total de 30 camas y 54 plazas por día, lo que al mes representaría 1620 plazas o 19440 plazas al año, según se describe a continuación:

HABITACIONES						
CANT.	TIPO	CAMAS	PERSONAS	PLAZAS	MES	ANUAL
4	Matrimonial	4	2	8	240	2880
6	Sencilla	6	1	6	180	2160
4	Doble	8	2	16	480	5760
4	Triple	12	2	24	720	8640
18	TOTAL	30	7	54	1620	19440

Tabla 19: Capacidad Instalada de Ecu Lodge
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Del mismo modo la capacidad instalada del restaurante y la furgoneta para la realización de actividades turísticas es como sigue:

RESTAURANTE					
CANT.	TIPO	PERSONAS	PLAZAS	MES	ANUAL
10	MESAS	4	40	1200	14400

Tabla 20: Capacidad Instalada de la Cafetería
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

ACTIVIDADES TURISTICAS					
CANT.	TIPO	PERSONAS	PLAZAS	MES	ANUAL
1	FURGONETA	15	15	450	5400

Tabla 21: Capacidad Instalada de la Furgoneta
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

6.2.1.1. Distribución de la planta

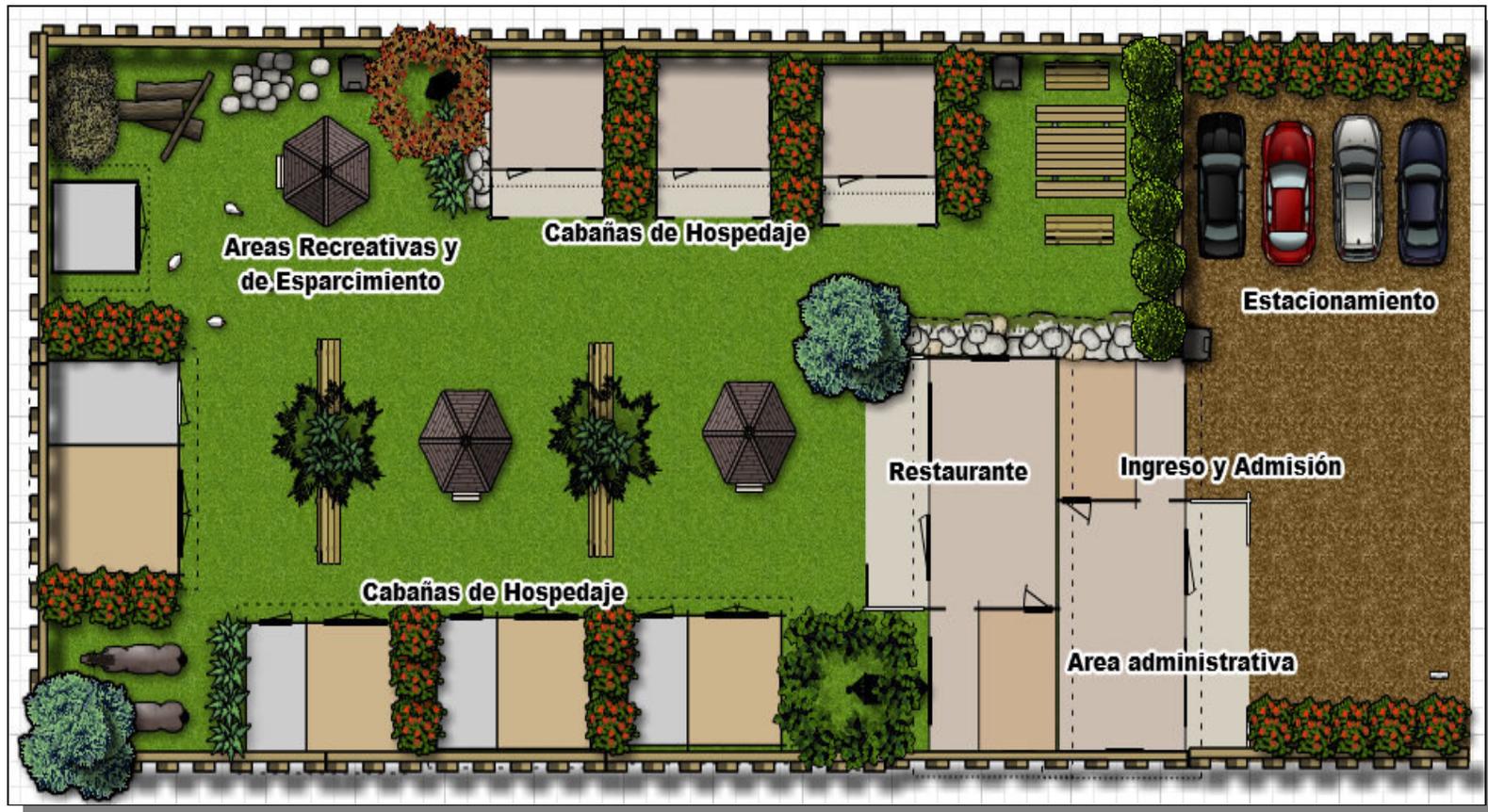
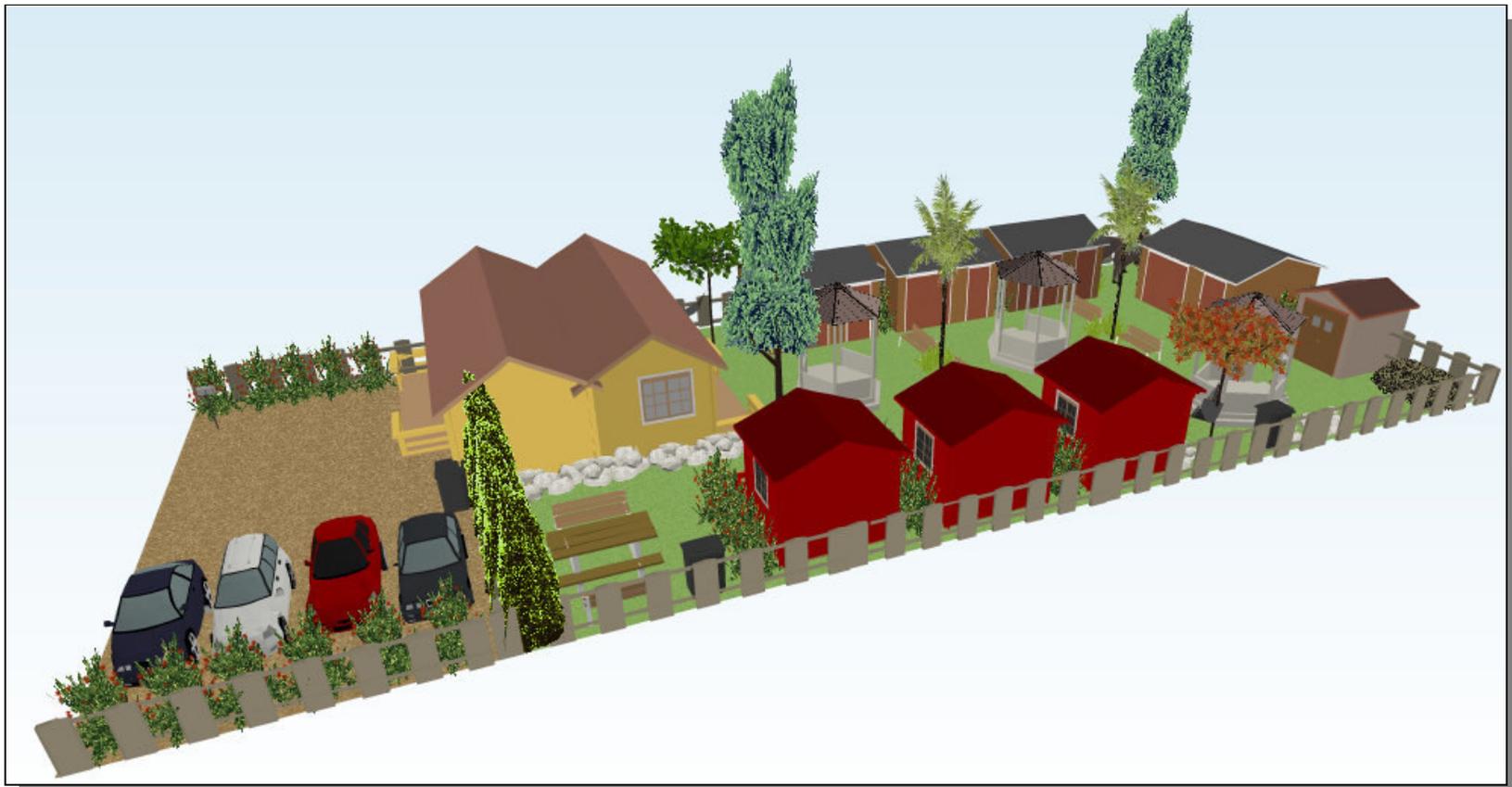


Figura 5: Plano en 2d de "Ecu Lodge"
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán



**Figura 6: Vista en 3d de las instalaciones de “Ecu Lodge”
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán**



**Figura 7: Vista frontal de las instalaciones de “Ecu lodge”
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán**

6.2.1.2. Días y horario de funcionamiento

“Ecu Lodge” estará abierto al público en general las 24 horas del día, los 365 días del año en lo que respecta al servicio de hospedaje; el horario de los demás servicios, se detalla a continuación:

TAREA	DÍAS	HORARIO
Área Administrativa	Lunes a Viernes	9:00 am – 5:00 pm
Paseos ecológicos asistidos por un guía	Lunes a Domingo	9:00am – 4:00pm
Atención en restaurante	Lunes a Domingo	7:00 am – 9:00pm
Cabalgatas	Lunes a Domingo	9:00 am – 5:00pm
Uso del área de camping	Jueves a Domingo	Las 24 horas del día
Uso del área de invernadero	Lunes a Domingo	9:00am - 6:00pm

Tabla 22: Horario de Funcionamiento por áreas
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

6.2.2. Obra Civil

En esta sección se describen los presupuestos relacionados con la obra civil que incluyen las siguientes edificaciones, las mismas que serán construidas dentro de un área de 4.840 m²:

CONSTRUCCION DE CABANAS (10x8m) = 80 m ²			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Construcción			
Bastidores de madera con soleras de viguetas estructurales	6	\$ 4,500.00	\$ 27,000.00
Forro externo base de triplay ranurado	6	\$ 1,200.00	\$ 7,200.00
Losa integrada a zapatas corridas perimetrales	6	\$ 950.00	\$ 5,700.00
Instalaciones			
Piezas sanitarias	6	\$ 450.00	\$ 2,700.00
Instalaciones Eléctricas y de Gasfitería	6	\$ 200.00	\$ 1,200.00
Puertas y Ventanas	6	\$ 200.00	\$ 1,200.00
Mano de Obra			
Sueldo Obreros de Construcción	30	\$ 292.00	\$ 8,760.00
TOTAL			\$ 53,760.00

Tabla 23: Presupuesto para Construcción de Cabañas
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

CONSTRUCCION DE CABANA PRINCIPAL (20x10m) = 250 m ²			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
<i>Construcción</i>			
Bastidores de madera con soleras de viguetas estructurales	1	\$ 800.00	\$ 800.00
Forro externo base de triplay ranurado	1	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00
Losa integrada a zapatas corridas perimetrales	1	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00
<i>Instalaciones</i>			
Piezas sanitarias	2	\$ 1,200.00	\$ 2,400.00
Instalaciones Eléctricas y de Gasfitería	1	\$ 400.00	\$ 400.00
Puertas y Ventanas	1	\$ 500.00	\$ 500.00
<i>Mano de Obra</i>			
Sueldo Obreros de Construcción	8	\$ 292.00	\$ 2,336.00
TOTAL			\$ 25,636.00

Tabla 24: Presupuesto para Construcción de Cabaña Principal
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

CONSTRUCCION DE INVERNADERO CASERO (4x10m) = 40m ²			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
<i>Construcción</i>			
Tubos galvanizados	50	\$ 30.00	\$ 1,500.00
Malla anti-afidios	50	\$ 2.50	\$ 125.00
Plástico anti-afidios	50	\$ 3.25	\$ 162.50
Alambre Zigzag	50	\$ 1.50	\$ 75.00
Perfil Sujetador	100	\$ 0.75	\$ 75.00
<i>Instalaciones</i>			
Tornillos con punta de broca	100	\$ 0.10	\$ 10.00
<i>Mano de Obra</i>			
Sueldo Obreros de construcción	3	\$ 292.00	\$ 876.00
TOTAL			\$ 2,823.50

Tabla 25: Presupuesto para Construcción de Invernadero
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

TERRENO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno 4840 m ²	4840	\$ 7.00	\$ 33,880.00
TOTAL			\$ 33,880.00

Tabla 26: Presupuesto para compra de Terreno
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

CONSTRUCCION DE ESTABLO (5x15m) = 75m ²			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
<u>Construcción</u>			
Construcción de zanjas para cimientos	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Madera Aserradero	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Elaboración, nivelación y colocación de adobes para establo	1	\$ 700.00	\$ 700.00
Colocación de postes para establos	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Colocación de vigas sala de cría	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Armado y colocación de techo	1	\$ 300.00	\$ 300.00
Mallas y techo de zinc	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Pulido y enfrocado de piso para casa de crías	1	\$ 300.00	\$ 300.00
<u>Instalaciones</u>			
Instalación de tuberías y toma de agua para bebederos	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Adecuación de establo y pintada	1	\$ 200.00	\$ 200.00
<u>Mano de Obra</u>			
Sueldo Obreros de construcción	5	\$ 292.00	\$ 1,460.00
TOTAL			\$ 4,760.00

Tabla 27: Presupuesto para construcción de Establos
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

6.2.3. Equipamiento

A continuación se detallan los equipos que se necesitarán para empezar con las actividades de la hostería.

- Las habitaciones contarán con todas las comodidades a fin de garantizar una estadía confortable para los clientes.
- En la tabla se detalla el equipo que se adquirirá para equipar todas las instalaciones de la hostería.

EQUIPOS DE OPERACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
<u>Habitaciones</u>			
Aire Acondicionado 9000 BTU-TEKNO	18	\$ 420.00	\$ 7,560.00
Teléfonos convencionales	18	\$ 12.00	\$ 216.00
TV LCD 32" RIVIERA	18	\$ 400.00	\$ 7,200.00
<u>Hostería</u>			
TV LCD 50" RIVIERA	1	\$ 750.00	\$ 750.00
Lavadora LG 32 Lb 14 ciclos lavado	1	\$ 575.00	\$ 575.00
Secadora Whirlpool a gas 35 Lb	1	\$ 577.00	\$ 577.00
Calentador de agua	4	\$ 320.00	\$ 1,280.00
Generador Energía Eléctrica	1	\$ 1,875.00	\$ 1,875.00
Ventilador de techo	2	\$ 50.00	\$ 100.00
Caja Registradora	1	\$ 390.00	\$ 390.00
Teléfonos Fax	1	\$ 107.00	\$ 107.00
Dispensador de Agua	1	\$ 90.00	\$ 90.00
<u>Restaurante</u>			
Ventilador de techo	2	\$ 50.00	\$ 100.00
Cocina a gas	1	\$ 632.00	\$ 632.00
Refrigerador de 2 puertas	1	\$ 1,505.00	\$ 1,505.00
Olla Arrocera industrial	1	\$ 450.00	\$ 450.00
Campanas de Olores	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Batidoras, Sanducheras, Extractores	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Estanterías de aluminio	4	\$ 70.00	\$ 280.00
Congelador	1	\$ 570.00	\$ 570.00
Utensilios de Cocina y de menaje	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Juego de Vajillas de porcelana	20	\$ 15.00	\$ 300.00
Juego de Vasos	20	\$ 4.50	\$ 90.00
Juego de Cubiertos	20	\$ 5.00	\$ 100.00
Juego de Ollas y Sartenes	4	\$ 50.00	\$ 200.00
Juego de Cuchillos	2	\$ 30.00	\$ 60.00
TOTAL			\$ 25,457.00

Tabla 28: Presupuesto para Equipos de Operación
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

MOBILIARIO DE OPERACIÓN			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
<i>Habitaciones</i>			
Veladores	30	\$ 45.00	\$ 1,350.00
Muebles para Baño	18	\$ 40.00	\$ 720.00
Colchón de 2 plazas + base	14	\$ 150.00	\$ 2,100.00
Colchón de 1.5 plazas + base	6	\$ 110.00	\$ 660.00
Armarios	18	\$ 75.00	\$ 1,350.00
Soportes de TV	19	\$ 35.00	\$ 665.00
Cajoneras	18	\$ 50.00	\$ 900.00
Mesas	18	\$ 40.00	\$ 720.00
Sillas	36	\$ 25.00	\$ 900.00
<i>Hostería</i>			
Sillones de Espera	2	\$ 275.00	\$ 550.00
Mesa de centro	1	\$ 45.00	\$ 45.00
Counter de Recepción	1	\$ 650.00	\$ 650.00
Sillón ejecutivo	1	\$ 140.00	\$ 140.00
Archivador de Recepción	1	\$ 80.00	\$ 80.00
<i>Cafetería</i>			
Juego de Anaqueles altos y bajos	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Juego de Comedor de 4 sillas	10	\$ 300.00	\$ 3,000.00
<i>Exteriores</i>			
Juego de Parasoles, Mesas y Sillas	18	\$ 120.00	\$ 2,160.00
Sillas Perezosas Rimax	6	\$ 50.00	\$ 300.00
Juego de mesa de madera de tronco	5	\$ 200.00	\$ 1,000.00
Graderíos de madera para canchas	2	\$ 500.00	\$ 1,000.00
TOTAL			\$ 19,790.00

Tabla 29: Presupuesto para Mobiliario de Operación
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

VEHICULO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Furgoneta Hyundai H-1	1	\$ 33,590.00	\$ 33,590.00
TOTAL			\$ 33,590.00

Tabla 30: Presupuesto para compra de Vehículos
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

OTROS EQUIPOS DE OPERACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
<i>Hostería</i>			
Equipos de Primeros Auxilios	7	\$ 25.00	\$ 175.00
Circuito de Monitoreo por Cámaras de Seguridad	2	\$ 620.00	\$ 1,240.00
Accesorios de Decoración de Habitaciones	1	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Extintores de polvo químico	10	\$ 50.00	\$ 500.00
Sábanas, Edredones, Almohadas y Toallas	1	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Accesorios varios para habitaciones	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Contenedores de basura	4	\$ 295.00	\$ 1,180.00
<i>Exteriores</i>			
Arcos de Futbol	2	\$ 120.00	\$ 240.00
Columpios	1	\$ 350.00	\$ 350.00
Sube y Baja	1	\$ 350.00	\$ 350.00
Cajón de arena	2	\$ 50.00	\$ 100.00
Resbaladeras	1	\$ 250.00	\$ 250.00
TOTAL			\$ 15,385.00

Tabla 31: Presupuesto para Equipos de Operación
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

MUEBLES OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorios Ejecutivos	4	\$ 225.00	\$ 900.00
Sillones Ejecutivos	4	\$ 125.00	\$ 500.00
Sillas de Visita	8	\$ 30.00	\$ 240.00
Archivadores Aéreos	8	\$ 50.00	\$ 400.00
TOTAL			\$ 2,040.00

Tabla 32: Presupuesto para Muebles de Oficina
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

EQUIPOS DE COMPUTACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadores de Escritorio	4	\$ 600.00	\$ 2,400.00
Impresora Multifuncional	4	\$ 120.00	\$ 480.00
Router Inalámbrico	4	\$ 60.00	\$ 240.00
TOTAL			\$ 3,120.00

Tabla 33: Presupuesto para Equipos de Computación
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

EQUIPOS DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfonos Inalámbricos	4	\$ 45.00	\$ 180.00
Calculadoras, perforadoras, grapadoras	4	\$ 50.00	\$ 200.00
TOTAL			\$ 380.00

Tabla 34: Presupuesto para Equipos de Oficina
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

6.3. Mapa de procesos

El mapa de procesos muestra una visión general del sistema de gestión del “Ecu Lodge”; el mismo está compuesto por el proceso estratégico, operativo y de apoyo; procesos que están direccionados a satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes.



Gráfico 22: Mapa de Procesos de “Ecu Lodge”
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

A continuación se hará una breve descripción de los procesos:

6.3.1. Proceso Estratégico

Este proceso está destinado a cumplir con la visión y misión de la empresa, involucrando a los directivos de primer nivel de la compañía, ya que son ellos los que se encargan de establecer las políticas y estrategias adecuadas para el éxito del negocio.

6.3.2. Proceso Operativo

El proceso operativo incluye todos los procesos que permiten generar los productos y servicios que brindará “Ecu Lodge” a sus clientes; por lo cual, es imprescindible establecer un manual de procedimientos para cada una de las áreas, con el propósito de que los turistas que se alojen en el establecimiento se sientan satisfechos durante su estadía, debido al control y orden que mantiene “Ecu Lodge”.

6.3.3. Proceso de Apoyo

El proceso de apoyo tiene que ver intrínsecamente con el soporte que se le da a los procesos operativos, es decir, se debe tener un personal óptimo, que proporcione a la compañía un buen desempeño en sus funciones y que actúe en todo momento con responsabilidad y honestidad. También es imprescindible evaluar y controlar la calidad de los servicios y productos turísticos que se ofrecen, mediante encuestas a los clientes, y tratar de mantener relaciones duraderas con los proveedores que faciliten buenos costos y oportuno surtimiento de sus productos.

6.4. Política de Calidad

Todos los procesos de control de calidad que se realicen en “Ecu Lodge” están enmarcados en los siguientes parámetros:

- La calidad comienza con deleitar a los clientes.
- Una empresa de calidad debe aprender como escuchar a sus clientes y ayudarlos a identificar y articular sus necesidades.

- Productos y servicios sin fallas que satisfagan al cliente provienen de sistemas bien planificados y que funcionen correctamente.
- En una empresa de calidad: la visión, los valores, sistemas y procesos deben ser consistentes y complementarios entre sí.
- El trabajo en equipo debe estar comprometido con el cliente y el mejoramiento continuo.
- En una empresa de calidad cada uno debe conocer su trabajo.
- La empresa de calidad desarrolla una sociedad con sus proveedores.

6.5. Proceso de Control de Calidad

La gestión de calidad externa del “Ecu lodge” consistirá en un seguimiento que se realizará a los clientes cada vez que visiten el establecimiento, para lo cual se los evaluará al momento de su partida mediante una corta encuesta que contiene dos preguntas cerradas, las mismas que individualmente poseen la opción de “Observaciones” para detallar algún tipo de inconformidad; estas preguntas se constituyen en un factor clave para analizar la calidad del servicio que se está brindando; el modelo es el siguiente:

ENCUESTA DE CONTROL DE CALIDAD	
<p>▪ ¿Qué tal le pareció el servicio que le ha brindado “Ecu lodge”?</p> <p style="text-align: center;">a) Excelente b) Bueno c) Malo</p>	<p>▪ ¿Qué opina acerca de la seguridad que brindan las instalaciones de “Ecu lodge”?</p> <p style="text-align: center;">a) Excelente b) Bueno c) Malo</p>
Observaciones:	Observaciones:

Tabla 35: Encuesta de Control de Calidad
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Como se pudo observar, las respuestas a estas preguntas son de opción múltiple, es decir, que el cliente tan solo tiene que elegir la alternativa con la que más se identifique, lo cual le tomará poco tiempo, además si gusta podrá manifestar detalles relacionados a la opción escogida.

Por otro lado, la gestión de calidad interna de “Ecuallodge” consistirá en la evaluación del desempeño de los trabajadores, conociendo de este modo con exactitud cuáles son las fallas y por ende determinar las áreas que se deben mejorar, para de esa manera ir puliendo las falencias con el fin de perfeccionarse cada vez más en el servicio que se ofrece, de manera que los clientes y la empresa en general, se sientan satisfechos.

Los empleados deben comprender que juegan un rol muy importante en la organización y por lo tanto deben involucrarse en el proceso de establecer objetivos motivadores para sí mismos. Las habilidades del empleado deben evaluarse regularmente y deben implementarse planes de capacitación para ayudar a los empleados a evolucionar en su trabajo. A la inversa, también puede resultar útil permitir que los empleados evalúen el estilo de gestión de sus superiores y su relación de trabajo. Dentro de este contexto, cada empleado se inclinará cada vez más a mejorar sus habilidades para lograr sus objetivos individuales dentro de la organización, compartiendo de este modo su experiencia y conocimientos.

6.6. Normas de higiene y tratamiento de residuos

6.6.1. Normas de Higiene

1. Todas las instalaciones del establecimiento se limpiarán con meticulosidad diariamente, utilizando los medios de limpieza adecuados para evitar la acumulación de polvo y residuos.
2. Las instalaciones se desinfectarán, fumigarán, y desratizarán al menos una vez al año. Cuando a juicio de la inspección sanitaria se establezca que sea preciso, se realizará el mismo proceso, igualmente en caso de enfermedad transmisible de un huésped.
3. Las sábanas y toallas se lavarán con detergente y desinfectante, siempre que se cambie de huésped y, cuando continúe el mismo huésped, al menos una vez a la semana.

6.6.2. Normas de Tratamiento de los residuos

1. Reducir costos operativos del manejo de residuos peligrosos
2. Reutilizar los residuos que no requieren tratamiento.
3. Ubicar contenedores identitarios en lugares estratégicos del establecimiento para la recolección de todo tipo de residuo orgánico e inorgánico.

6.7. Provisión de agua, generadores de energía

“Ecu Lodge” utilizará un sistema de bombeo de agua a energía solar, es decir, que no requerirá ser accionado por generadores a base de combustible. Además de esto, elimina los costos por mano de obra, humos, olores, energía eléctrica y contaminación, debido al sistema de bombeo de agua fiable y automático que posee.

A continuación se detallan algunas ventajas adicionales que proporciona este sistema:

- Mantenimiento bajo o nulo de la bomba de agua.
- Ningún coste de piezas de repuesto, ya que los paneles solares tienen una vida útil de más de 25 años (2 a 3 veces más larga que otros sistemas)
- Ningunos coste o derramamiento de combustible
- Fácil de instalar y barato de instalar
- Funcionamiento automático, de sol a sol, sin atención.
- El sistema se puede hacer para ser móvil, portátil.

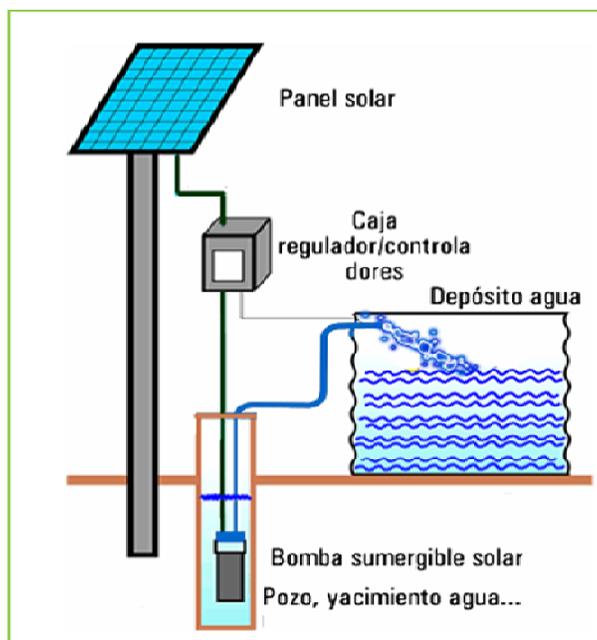


Gráfico 23: Diagrama Básico del Sistema de Bombeo Solar

Fuente: “Atlans Solar”

6.8. Almacenamiento y manipulación de basura

Debido a la actual preocupación por el medio ambiente, la creciente presión pública y las medidas reguladoras que están haciendo cambiar la forma en que se hacen los negocios en el mundo se ha optado por implementar algunos procedimientos relacionados a la manipulación de la basura generada en el establecimiento.

DESCRIPCION DEL ASPECTO	ACCION	GESTION DE RESIDUOS	RESPONSABLE DE LA EJECUCION
Consumo de papel	Utilizar ambas carillas de las hojas	Reciclar el papel utilizado en un contenedor de color azul	Supervisión General
Generación de recursos no peligrosos	Incentivar el consumo de bebidas en envases retornables	Reciclar los envases de vidrio y plástico en contenedores separados, de color verde y amarillo respectivamente	Supervisión General



The image shows three recycling bins standing on a grassy field under a blue sky. From left to right: a yellow bin labeled 'PLÁSTICO', a blue bin labeled 'PAPEL', and a green bin labeled 'VIDRIO'. Each bin has a recycling symbol on its front. The green bin has 'ID 3655' printed at the bottom.

Tabla 36: Gestión de Residuos

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

6.9. Prevención y seguridad

Dentro de la empresa se contará con dos botiquines de primeros auxilios y extintores que estarán ubicados en lugares estratégicos para su fácil adquisición.

Cada botiquín estará equipado con:

- ✓ Alcohol
- ✓ Agua oxigenada
- ✓ Gasas esterilizadas
- ✓ Vendas adhesivas (curitas)
- ✓ Esparadrapo
- ✓ Toallas antisépticas
- ✓ Pomadas antibióticas
- ✓ Mascarillas
- ✓ Un termómetro
- ✓ Guantes desechables al menos 3 pares
- ✓ Linterna

Las oficinas administrativas tendrán los números telefónicos más importantes tales como los de la Policía Nacional, Cruz Roja, Cuerpo de Bomberos, Defensa Civil y Comisión de Tránsito. En caso de ocurrir alguno de los siguientes accidentes, es necesario proceder de la siguiente manera:

Golpes, cortes con objetos corto punzantes y herramientas

- Debe respetarse rigurosamente las instrucciones del fabricante en el uso de los equipos de oficina.
- Es conveniente diseñar procedimientos de trabajo para las operaciones de limpieza, mantenimiento y sustitución de componentes que son las más peligrosas.
- Las herramientas de trabajo deben conservarse en perfectas condiciones y una vez terminado su uso deben ser guardadas correctamente.

Caídas

- Para prevenir caídas es imprescindible mantener los lugares de trabajo limpios, eliminando los derrames tan pronto como se produzcan, es labor del trabajador de realizar este mantenimiento.
- Evitar que los suelos pueden estar impregnados de sustancias resbaladizas.

- Es importante que las personas que laboran en el área de limpieza y en el restaurante utilicen un tipo de calzado apropiado, el cual debe tener suela y ser cerrado, no zapatillas o sandalias

Contactos eléctricos

- Los enchufes y los circuitos eléctricos deben estar totalmente aislados, se instalarán interruptores diferenciales de alta sensibilidad.
- Su correcto funcionamiento se revisará periódicamente.
- También se comprobará al menos una vez al mes que la resistencia de tierra se mantiene dentro de los límites admisibles.
- Nunca se debe tocar los interruptores con mano mojada.

CAPITULO 7
“PROYECCIONES FINANCIERAS”

7.1. Presupuesto e Inversiones

DESCRIPCION	USD \$	%
<u>INVERSION FIJA</u>		
Muebles de Oficina	\$ 2,040.00	0.68%
Mobiliario de Operación	\$ 19,790.00	6.63%
Equipos de Oficina	\$ 380.00	0.13%
Equipos de Computación	\$ 3,120.00	1.05%
Equipos de Operación	\$ 25,457.00	8.53%
Otros Equipos de Operación	\$ 15,385.00	5.15%
Vehículos	\$ 33,590.00	11.25%
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 86,979.50	29.14%
Terreno	\$ 33,880.00	11.35%
TOTAL INVERSION FIJA	\$ 220,621.50	73.91%
<u>INVERSION DIFERIDA</u>		
Gastos de Constitución	\$ 1,000.00	0.34%
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 1,275.60	0.43%
Instalaciones y Adecuaciones	\$ 24,210.00	8.11%
TOTAL INVERSION DIFERIDA	\$ 26,485.60	8.87%
<u>INVERSION CORRIENTE</u>		
Capital Trabajo	\$ 37,185.64	12.46%
Imprevistos (5%)	\$ 14,214.64	4.76%
TOTAL INVERSION CORRIENTE	\$ 51,400.27	17.22%
TOTAL INVERSION INICIAL	\$ 298,507.37	100.00%

Tabla 37. Presupuesto e Inversiones
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

De acuerdo a la información presentada en el plan de inversiones se puede apreciar que el monto inicial a invertir equivale a \$ 298,507.37 para la puesta en marcha del negocio, para esto la inversión se ha dividido en tres grandes grupos:

- ✓ Inversión en Activos Fijos: \$ 220,621.50 (73.91%), es el rubro de mayor impacto debido a que en él se encuentran detallados la compra de terrenos y la construcción de la infraestructura hotelera.
- ✓ Inversión en Activos Diferidos corresponde a los gastos para constitución, adecuaciones y demás gastos necesarios para la operación legal del negocio, su presupuesto total equivale a \$ 24,485.60.
- ✓ Finalmente, la empresa cuenta con un capital de trabajo, el mismo que permitirá financiar rubros de corto plazo (3 meses) hasta que la empresa alcance el nivel de ventas deseado, así el presupuesto es de \$ 51,400.27.

7.2. Financiamiento de la Inversión Total

La inversión inicial sería financiada a través de dos fuentes de financiamiento, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla:

DESCRIPCION	USD	%
FONDOS PROPIOS	\$ 150,000.00	50%
PRESTAMO BANCARIO	\$ 148,507.37	50%
TOTAL	\$ 298,507.37	100.00%

Tabla 38. Financiamiento de la inversión total
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

De darse la opción del crédito, el mismo sería solicitado a la Corporación Financiera Nacional (CFN), por tratarse de una entidad pública que apoya el emprendimiento local y garantizaría mejores condiciones de crédito. De este modo, el préstamo estaría sujeto a las siguientes condiciones de financiamiento:

INSTITUCION FINANCIERA:	CFN
MONTO:	\$ 148,507.37
TASA:	11.50%
PLAZO:	10
FRECUENCIA PAGO:	12
CUOTA MENSUAL:	\$ 2,087.95

Tabla 39. Financiamiento de la inversión total
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

De modo que la tabla de amortización a 10 años se proyecta de la siguiente manera:

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO
1	\$ 8,411.18	\$ 16,644.17	\$ 25,055.35
2	\$ 9,431.12	\$ 15,624.23	\$ 25,055.35
3	\$ 10,574.73	\$ 14,480.62	\$ 25,055.35
4	\$ 11,857.01	\$ 13,198.34	\$ 25,055.35
5	\$ 13,294.79	\$ 11,760.56	\$ 25,055.35
6	\$ 14,906.90	\$ 10,148.45	\$ 25,055.35
7	\$ 16,714.51	\$ 8,340.85	\$ 25,055.35
8	\$ 18,741.30	\$ 6,314.06	\$ 25,055.35
9	\$ 21,013.85	\$ 4,041.50	\$ 25,055.35
10	\$ 23,561.98	\$ 1,493.37	\$ 25,055.35
120	\$ 148,507.37	\$ 102,046.15	\$ 250,553.52

Tabla 40. Financiamiento de la inversión total
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.3. Presupuestos de Operación

A continuación se presenta el presupuesto de los gastos más importantes a llevarse a cabo, una vez que las actividades del negocio se inicien, destacando que para efectos de un escenario más realista, se ha considerado un incremento de 4.10% a partir del segundo periodo de operación como consecuencia del índice de inflación que afecta cada año a la economía nacional. Por su parte, los sueldos y beneficios sociales también tuvieron un incremento en relación a la incorporación salarial de los últimos cinco años equivalente a 10% del sueldo base.

7.3.1. Presupuestos de Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Beneficios	\$ 7,426.94	\$ 89,123.23	\$ 98,035.56	\$ 107,839.11	\$ 118,623.02	\$ 130,485.32
Agua	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,249.20	\$ 1,300.42	\$ 1,353.73	\$ 1,409.24
Energía Eléctrica	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,747.60	\$ 3,901.25	\$ 4,061.20	\$ 4,227.71
Telefonía Fija	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,249.20	\$ 1,300.42	\$ 1,353.73	\$ 1,409.24
Internet	\$ 80.00	\$ 960.00	\$ 999.36	\$ 1,040.33	\$ 1,082.99	\$ 1,127.39
Seguros	\$ 61.70	\$ 740.39	\$ 770.75	\$ 802.35	\$ 835.24	\$ 869.49
Mantenimientos	\$ 498.08	\$ 5,976.92	\$ 6,221.97	\$ 6,477.07	\$ 6,742.63	\$ 7,019.08
Suministros de Oficina	\$ 15.00	\$ 180.00	\$ 187.38	\$ 195.06	\$ 203.06	\$ 211.39
Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 15.00	\$ 180.00	\$ 187.38	\$ 195.06	\$ 203.06	\$ 211.39
Suministros Varios	\$ 30.00	\$ 360.00	\$ 374.76	\$ 390.13	\$ 406.12	\$ 422.77
Combustibles	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,747.60	\$ 3,901.25	\$ 4,061.20	\$ 4,227.71
TOTAL	\$ 8,926.71	\$ 107,120.54	\$ 116,770.75	\$ 127,342.45	\$ 138,926.00	\$ 151,620.73

Tabla 41. Presupuestos de Gastos Administrativos
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.3.2. Presupuesto de Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTA	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Elaboración de Banners	\$ 240.00	\$ 2,880.00	\$ 3,024.00	\$ 3,175.20	\$ 3,333.96	\$ 3,500.66
Compra de Dominio y pagina web	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 4,996.80	\$ 5,201.67	\$ 5,414.94	\$ 5,636.95
Diseño y elaboración de fan page	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,747.60	\$ 3,901.25	\$ 4,061.20	\$ 4,227.71
Anuncio en el Diario El Universo	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,492.00	\$ 13,004.17	\$ 13,537.34	\$ 14,092.37
Adhesivos para carros	\$ 225.00	\$ 2,700.00	\$ 2,810.70	\$ 2,925.94	\$ 3,045.90	\$ 3,170.78
Volates y Dípticos informativos a color	\$ 210.00	\$ 2,520.00	\$ 2,623.32	\$ 2,730.88	\$ 2,842.84	\$ 2,959.40
TOTAL	\$ 2,375.00	\$ 28,500.00	\$ 29,694.42	\$ 30,939.11	\$ 32,236.19	\$ 33,587.88

Tabla 42. Presupuesto de Gastos de Ventas
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.3.3. Presupuesto de Gastos de Depreciaciones y Amortizaciones

OTROS GASTOS	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Depreciaciones	\$ 1,534.35	\$ 18,412.18	\$ 18,412.18	\$ 18,412.18	\$ 17,372.18	\$ 17,372.18
Amortizaciones	\$ 441.43	\$ 5,297.12	\$ 5,297.12	\$ 5,297.12	\$ 5,297.12	\$ 5,297.12
TOTAL	\$ 1,975.77	\$ 23,709.30	\$ 23,709.30	\$ 23,709.30	\$ 22,669.30	\$ 22,669.30

Tabla 43. Presupuesto de Gastos de Depreciaciones y Amortizaciones
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.3.4. Presupuesto de Gastos Financieros

GASTOS FINANCIEROS	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Intereses del Préstamo	\$ 1,387.01	\$ 16,644.17	\$ 15,624.23	\$ 14,480.62	\$ 13,198.34	\$ 11,760.56
TOTAL	\$ 1,387.01	\$ 16,644.17	\$ 15,624.23	\$ 14,480.62	\$ 13,198.34	\$ 11,760.56

Tabla 44. Presupuesto de Gastos Financieros
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.3.5. Presupuesto de Costos

Los principales costos de Ecu Lodge están en función al servicio de hospedaje, la cafetería y las actividades recreativas, tal como lo muestra el siguiente detalle:

COSTOS DIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Gastos Administrativos	\$ 8,926.71	\$ 107,120.54
Gastos de Ventas	\$ 2,375.00	\$ 28,500.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 11,301.71	\$ 135,620.54
COSTOS INDIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 1,975.77	\$ 23,709.30
Gastos Financieros	\$ 1,387.01	\$ 16,644.17
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 3,362.79	\$ 40,353.46
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	\$ 14,664.50	\$ 175,974.00
CAPACIDAD INSTALADA (PERSONAS)	1620	19440
COSTO UNITARIO DEL SERVICIO	\$ 9.05	\$ 9.05

Tabla 45. Presupuesto de Costos
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

COSTOS DIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Frutas	\$ 75.00	\$ 900.00
Lácteos	\$ 500.00	\$ 6,000.00
Pan	\$ 200.00	\$ 2,400.00
Huevos	\$ 200.00	\$ 2,400.00
Embutidos	\$ 25.00	\$ 300.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00
COSTOS INDIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Sal	\$ 5.00	\$ 60.00
Pimienta	\$ 6.00	\$ 72.00
Azúcar	\$ 37.50	\$ 450.00
Clavos de olor y anís	\$ 2.50	\$ 30.00
Café	\$ 15.00	\$ 180.00
Mermelada	\$ 12.50	\$ 150.00
Manjar	\$ 15.00	\$ 180.00
TOTAL	\$ 93.50	\$ 1,122.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	\$ 1,093.50	\$ 13,122.00
CAPACIDAD INSTALADA (PERSONAS)	1200	14400
COSTO UNITARIO DEL DESAYUNO	\$ 0.91	\$ 0.91

Tabla 46. Presupuesto de Costos
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

COSTOS DIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Sueldos y Beneficios - Guías Turísticos	\$ 385.34	\$ 4,624.11
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 385.34	\$ 4,624.11
COSTOS INDIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Combustible del Vehículo	\$ 300.00	\$ 3,600.00
Mantenimiento del Vehículo	\$ 167.95	\$ 2,015.40
Seguro del Vehículo	\$ 12.60	\$ 151.16
TOTAL	\$ 480.55	\$ 5,766.56
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	\$ 865.89	\$ 10,390.67
CAPACIDAD INSTALADA (PERSONAS)	450	5400
COSTO UNITARIO DE ACTIVIDADES TURISTICAS	\$ 1.92	\$ 1.92

Tabla 47. Presupuesto de Costos
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.3.6. Presupuesto de Ingresos o Ventas

En las proyecciones de venta del primer año se consideró que de la demanda total (1620 personas al mes), el 75% vendría de manera individual y el 25% a través de un paquete turístico. Sobre ese valor las ventas se distribuyeron de forma equitativa de acuerdo a cada actividad (hospedaje, alimentación, turismo y paquetes). Sobre esa demanda se determinaron las unidades absolutas en función a las personas que pagan. Teniendo \$ 284,018.40 en este periodo manteniendo en promedio una ocupación de 60% del total de la hostería:

MESES	CAPACIDAD	OCUPACION	DEMANDA	VARIACION
Enero	1,620	20%	324	0.00%
Febrero	1,620	30%	486	50.00%
Marzo	1,620	40%	648	33.33%
Abril	1,620	50%	810	25.00%
Mayo	1,620	60%	972	20.00%
Junio	1,620	70%	1,134	16.67%
Julio	1,620	80%	1,296	14.29%
Agosto	1,620	90%	1,458	12.50%
Septiembre	1,620	100%	1,620	11.11%
Octubre	1,620	80%	1,296	-20.00%
Noviembre	1,620	60%	972	-25.00%
Diciembre	1,620	40%	648	-33.33%
PROMEDIO	1,620	60%	972	8.714%

Tabla 48. Presupuesto de Ingresos o Ventas
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

PRODUCTOS/SERVICIOS	VENTAS AÑO 1	VENTAS AÑO 2	VENTAS AÑO 3	VENTAS AÑO 4	VENTAS AÑO 5
HOSPEDAJE					
Habitación Sencilla	\$ 26,244.00	\$ 28,941.13	\$ 31,915.44	\$ 35,195.43	\$ 38,812.51
Habitación Doble	\$ 24,057.00	\$ 26,529.37	\$ 29,255.82	\$ 32,262.48	\$ 35,578.13
Habitación Triple	\$ 23,328.00	\$ 25,725.45	\$ 28,369.28	\$ 31,284.83	\$ 34,500.01
Habitación Matrimonial	\$ 19,683.00	\$ 21,705.85	\$ 23,936.58	\$ 26,396.57	\$ 29,109.38
ALIMENTACION					
Desayuno	\$ 13,122.00	\$ 14,470.56	\$ 15,957.72	\$ 17,597.72	\$ 19,406.25
ACTIVIDADES TURISTICAS					
Área de Exposiciones	\$ 6,561.00	\$ 7,235.28	\$ 7,978.86	\$ 8,798.86	\$ 9,703.13
Cabalgatas	\$ 6,561.00	\$ 7,235.28	\$ 7,978.86	\$ 8,798.86	\$ 9,703.13
Recorrido Ciudad	\$ 6,561.00	\$ 7,235.28	\$ 7,978.86	\$ 8,798.86	\$ 9,703.13
Ruta del Ferrocarril	\$ 6,561.00	\$ 7,235.28	\$ 7,978.86	\$ 8,798.86	\$ 9,703.13
Ruta del Trapiche	\$ 6,561.00	\$ 7,235.28	\$ 7,978.86	\$ 8,798.86	\$ 9,703.13
Ruta de las Cascadas	\$ 6,561.00	\$ 7,235.28	\$ 7,978.86	\$ 8,798.86	\$ 9,703.13
PAQUETES					
Sweet Love	\$ 66,922.20	\$ 73,799.87	\$ 81,384.38	\$ 89,748.35	\$ 98,971.89
Friendship	\$ 71,296.20	\$ 78,623.40	\$ 86,703.62	\$ 95,614.25	\$ 105,440.64
TOTAL VENTAS	\$ 284,018.40	\$ 313,207.31	\$ 345,396.00	\$ 380,892.76	\$ 420,037.57

Tabla 49. Presupuesto de Ingresos o Ventas
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Para los próximos cinco periodos se consideró un incremento de las ventas en función al crecimiento de la industria en un 10% anual como meta esperada a partir del segundo periodo, alcanzado así un nivel de ventas que oscilaría entre \$ 284,018.40 en el primer periodo hasta \$ 420,037.57 en el quinto periodo. Vale destacar que el crecimiento sería solo en función del número de visitantes, mas no se incrementarían los precios. En los estados financieros, es posible observar que este nivel de ventas sería favorable para el negocio ya que de darse, es posible obtener utilidad desde el primer periodo, garantizando la rentabilidad y viabilidad de la puesta en marcha de la hostería. A continuación se presentan los estados financieros del proyecto.

7.4. Estados Financieros

7.4.1. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Ingresos</u>					
Ventas Totales	\$ 284,018.40	\$ 313,207.31	\$ 345,396.00	\$ 380,892.76	\$ 420,037.57
TOTAL INGRESOS	\$ 284,018.40	\$ 313,207.31	\$ 345,396.00	\$ 380,892.76	\$ 420,037.57
<u>Costos de Operación</u>					
Materias Primas Directas e Indirectas	\$ 13,122.00	\$ 13,660.00	\$ 14,220.06	\$ 14,803.08	\$ 15,410.01
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 270,896.40	\$ 299,547.31	\$ 331,175.94	\$ 366,089.68	\$ 404,627.56
<u>Gastos de Operación</u>					
Gastos Administrativos	\$ 107,120.54	\$ 116,770.75	\$ 127,342.45	\$ 138,926.00	\$ 151,620.73
Gastos de Ventas	\$ 28,500.00	\$ 29,694.42	\$ 30,939.11	\$ 32,236.19	\$ 33,587.88
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 23,709.30	\$ 23,709.30	\$ 23,709.30	\$ 22,669.30	\$ 22,669.30
Total Gastos de Operación	\$ 159,329.84	\$ 170,174.47	\$ 181,990.86	\$ 193,831.48	\$ 207,877.90
Utilidad/Pérdida Operacional	\$ 111,566.56	\$ 129,372.84	\$ 149,185.09	\$ 172,258.20	\$ 196,749.66
<u>Gastos Financieros</u>					
Intereses Pagados	\$ 16,644.17	\$ 15,624.23	\$ 14,480.62	\$ 13,198.34	\$ 11,760.56
Utilidad Antes de Participación	\$ 94,922.40	\$ 113,748.61	\$ 134,704.46	\$ 159,059.86	\$ 184,989.10
Participación Utilidades	\$ 14,238.36	\$ 17,062.29	\$ 20,205.67	\$ 23,858.98	\$ 27,748.36
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 80,684.04	\$ 96,686.32	\$ 114,498.79	\$ 135,200.88	\$ 157,240.73
Impuesto a la Renta	\$ 20,171.01	\$ 24,171.58	\$ 28,624.70	\$ 33,800.22	\$ 39,310.18
Utilidad/Pérdida Neta	\$ 60,513.03	\$ 72,514.74	\$ 85,874.10	\$ 101,400.66	\$ 117,930.55

Tabla 50. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.4.2. Balance General Proyectado

ACTIVOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja/Bancos	\$ 51,400.27	\$ 127,211.41	\$ 214,004.32	\$ 313,012.98	\$ 425,225.92	\$ 552,530.98
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 51,400.27	\$ 127,211.41	\$ 214,004.32	\$ 313,012.98	\$ 425,225.92	\$ 552,530.98
ACTIVOS FIJOS						
Muebles de Oficina	\$ 2,040.00	\$ 2,040.00	\$ 2,040.00	\$ 2,040.00	\$ 2,040.00	\$ 2,040.00
Mobiliario de Operación	\$ 19,790.00	\$ 19,790.00	\$ 19,790.00	\$ 19,790.00	\$ 19,790.00	\$ 19,790.00
Equipos de Oficina	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00
Equipos de Computación	\$ 3,120.00	\$ 3,120.00	\$ 3,120.00	\$ 3,120.00	\$ 3,120.00	\$ 3,120.00
Equipos de Operación	\$ 25,457.00	\$ 25,457.00	\$ 25,457.00	\$ 25,457.00	\$ 25,457.00	\$ 25,457.00
Otros Equipos de Operación	\$ 15,385.00	\$ 15,385.00	\$ 15,385.00	\$ 15,385.00	\$ 15,385.00	\$ 15,385.00
Vehículos	\$ 33,590.00	\$ 33,590.00	\$ 33,590.00	\$ 33,590.00	\$ 33,590.00	\$ 33,590.00
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 86,979.50	\$ 86,979.50	\$ 86,979.50	\$ 86,979.50	\$ 86,979.50	\$ 86,979.50
Terreno	\$ 33,880.00	\$ 33,880.00	\$ 33,880.00	\$ 33,880.00	\$ 33,880.00	\$ 33,880.00
(-) Depreciación Acumulada	0	\$ (18,412.18)	\$ (36,824.35)	\$ (55,236.53)	\$ (72,608.70)	\$ (89,980.88)
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 220,621.50	\$ 202,209.33	\$ 183,797.15	\$ 165,384.98	\$ 148,012.80	\$ 130,640.63
ACTIVOS INTANGIBLES						
Gastos de Pre-Operación	\$ 26,485.60	\$ 26,485.60	\$ 26,485.60	\$ 26,485.60	\$ 26,485.60	\$ 26,485.60
(-) Amortización Acumulada	0	\$ (5,297.12)	\$ (10,594.24)	\$ (15,891.36)	\$ (21,188.48)	\$ (26,485.60)
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 26,485.60	\$ 21,188.48	\$ 15,891.36	\$ 10,594.24	\$ 5,297.12	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 298,507.37	\$ 350,609.22	\$ 413,692.83	\$ 488,992.20	\$ 578,535.84	\$ 683,171.61
PASIVOS						
PASIVOS A LARGO PLAZO						
Préstamo Bancario	\$ 148,507.37	\$ 140,096.19	\$ 130,665.07	\$ 120,090.34	\$ 108,233.33	\$ 94,938.54
TOTAL DE PASIVOS	\$ 148,507.37	\$ 140,096.19	\$ 130,665.07	\$ 120,090.34	\$ 108,233.33	\$ 94,938.54
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 60,513.03	\$ 72,514.74	\$ 85,874.10	\$ 101,400.66	\$ 117,930.55
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 60,513.03	\$ 133,027.76	\$ 218,901.86	\$ 320,302.52
TOTAL PATRIMONIO	\$ 150,000.00	\$ 210,513.03	\$ 283,027.76	\$ 368,901.86	\$ 470,302.52	\$ 588,233.07
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 298,507.37	\$ 350,609.22	\$ 413,692.83	\$ 488,992.20	\$ 578,535.84	\$ 683,171.61

Tabla 51. Balance General Proyectado
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.5. Evaluación Financiera del Proyecto

7.5.1. Flujo de Caja Proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS OPERACIONALES						
Ventas		\$ 284,018.40	\$ 313,207.31	\$ 345,396.00	\$ 380,892.76	\$ 420,037.57
Total Ingresos Operacionales	\$ -	\$ 284,018.40	\$ 313,207.31	\$ 345,396.00	\$ 380,892.76	\$ 420,037.57
EGRESOS OPERACIONALES						
Costos de Operación		\$ 13,122.00	\$ 13,660.00	\$ 14,220.06	\$ 14,803.08	\$ 15,410.01
Gastos Administrativos		\$ 107,120.54	\$ 116,770.75	\$ 127,342.45	\$ 138,926.00	\$ 151,620.73
Gastos de Venta		\$ 28,500.00	\$ 29,694.42	\$ 30,939.11	\$ 32,236.19	\$ 33,587.88
Total Egresos Operacionales	\$ -	\$ 148,742.54	\$ 160,125.18	\$ 172,501.62	\$ 185,965.27	\$ 200,618.61
FLUJO OPERACIONAL	\$ -	\$ 135,275.86	\$ 153,082.14	\$ 172,894.38	\$ 194,927.49	\$ 219,418.96
INGRESOS NO OPERACIONALES						
Préstamo Bancario	\$ 148,507.37	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Fondos Propios	\$ 150,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos No Operacionales	\$ 298,507.37	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS NO OPERACIONALES						
Inversión Fija	\$ 220,621.50					
Inversión Diferida	\$ 26,485.60					
Inversión Corriente	\$ 51,400.27					
Pago de Capital de Préstamo		\$ 8,411.18	\$ 9,431.12	\$ 10,574.73	\$ 11,857.01	\$ 13,294.79
Pago de Intereses de Préstamo		\$ 16,644.17	\$ 15,624.23	\$ 14,480.62	\$ 13,198.34	\$ 11,760.56
Participaciones de Utilidades		\$ 14,238.36	\$ 17,062.29	\$ 20,205.67	\$ 23,858.98	\$ 27,748.36
Impuesto a la Renta		\$ 20,171.01	\$ 24,171.58	\$ 28,624.70	\$ 33,800.22	\$ 39,310.18
Total Egresos No Operacionales	\$ 298,507.37	\$ 59,464.72	\$ 66,289.22	\$ 73,885.72	\$ 82,714.55	\$ 92,113.90
FLUJO NO OPERACIONAL	\$ -	\$ (59,464.72)	\$ (66,289.22)	\$ (73,885.72)	\$ (82,714.55)	\$ (92,113.90)
FLUJO DE CAJA NETO	\$ -	\$ 75,811.14	\$ 86,792.91	\$ 99,008.66	\$ 112,212.94	\$ 127,305.06

Tabla 52. Flujo de Caja Proyectado
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.5.2. TIR y VAN

Debido a que la fuente de financiamiento del proyecto es mixta, es importante contrastar las tasas de descuento tanto de los inversionistas como del préstamo bancario, con la finalidad de establecer una tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) bajo la cual sería evaluada el proyecto. Así se obtiene que el retorno mínimo esperado debe mayor a 11.94%, solo así se consideraría rentable el proyecto.

FUENTE	INVERSION	PESO	TASA	PONDERACION
FONDOS PROPIOS	\$ 150,000.00	50%	12.38%	6.220%
FINANCIAMIENTO	\$ 148,507.37	50%	11.50%	5.721%
TMAR				11.94%

Tabla 53. TIR y VAN
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Finalmente, la tasa interna de retorno arrojada por el proyecto determina la rentabilidad del negocio, ya que este es superior a la tasa mínima de descuento en 18% aproximadamente, lo que establece que ese sería el retorno de los inversionistas una vez recuperada su inversión. Por su parte, otro indicador de rentabilidad es el valor actual neto que representa el valor presente de los flujos de caja futuros originados por la inversión inicial del proyecto y descontados a una tasa que este caso sería (11.94%); de esta forma por ser positivo y mayor a cero (\$ 52,951.97) confirma la rentabilidad del negocio.

TMAR	11.94%
TIR	18.25%
VAN	\$52,951.97

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.5.3. Análisis del Punto de Equilibrio

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio: $\text{Costos Fijos Totales} / (\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario})$ se obtuvo el punto de equilibrio en unidades físicas y aplicando la fórmula: $(\text{Punto de Equilibrio en Unidades Físicas} \times \text{Precio de Venta})$ se calculó el nivel de ventas en equilibrio (unidades monetarias) tal y como se muestra en la siguiente tabla:

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	
DESCRIPCION	PROMEDIO
COSTOS FIJOS	\$ 182,640.91
COSTOS VARIABLES	\$ 14,243.03
P.V.P.	\$ 21.00
VENTAS	\$ 348,710.41
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 0.73
UNIDADES FISICAS	19,440
PUNTO EQUILIBRIO (UNIDADES FISICAS)	9,011.59
PUNTO EQUILIBRIO (UNIDADES MONETARIAS)	\$ 189,243.40
% RELACION P.E./VENTAS	54.27%

Tabla 54. Calculo del punto de equilibrio
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

7.5.4. Razones Financieras

	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
Índice de Liquidez						
Liquidez Corriente	0.91	1.64	2.61	3.93	5.82	2.98
Índice de Gestión						
Impacto Gastos	56.10%	54.33%	52.69%	50.89%	49.49%	52.70%
Carga Financiera	5.86%	4.99%	4.19%	3.47%	2.80%	4.26%
Rotación de Activos Fijos	1.40	1.70	2.09	2.57	3.22	2.20
Rotación de Ventas	0.81	0.76	0.71	0.66	0.61	0.71
Índice de Endeudamiento						
Endeudamiento Activo	40.0%	31.6%	24.6%	18.7%	13.9%	25.74%
Endeudamiento Patrimonial	0.67	0.46	0.33	0.23	0.16	0.37
Endeudamiento del Activo Fijo	1.04	1.54	2.23	3.18	4.50	2.50
Apalancamiento	1.67	1.46	1.33	1.23	1.16	1.37
Índice de Rentabilidad						
Rentabilidad Neta	21.31%	23.15%	24.86%	26.62%	28.08%	24.80%

Tabla 55. Razones Financieras
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Interpretación de las Razones Financieras

Los indicadores financieros determinan lo siguiente:

1. El negocio es bastante solvente ya que por cada dólar que la empresa posee en activo tiene 2.98 dólares más de liquidez para cubrir sus deudas, lo cual es reflejado en el índice de endeudamiento ya que como se observa, el nivel de endeudamiento apenas corresponde a un 25.74%
2. La gestión de los gastos es eficiente porque se mantiene un promedio de 52.70% en los próximos cinco periodos, lo que significa que por cada dólar recibido en ventas, la empresa utiliza \$ 0.52 para financiar sus gastos; mientras que la rentabilidad del negocio es bastante atractiva ya que el índice de margen neto se mantiene en un 24.80% en promedio, lo que significa que por cada dólar que le empresa recibe en ventas, le quedan \$ 0.24 de utilidad neta (libre de participaciones a trabajadores e impuestos), factores que sin lugar a duda dejan evidenciada la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

8. CRONOGRAMA DEL PROYECTO

ACTIVIDAD	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7				MES 8			
SEMANAS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
DESARROLLO DEL PROYECO																																
Construcción de infraestructura del establecimiento																																
Compra de Muebles para "Ecu Lodge"																																
Compra de accesorios decorativos para "Ecu Lodge"																																
Compra de Muebles de Oficina																																
Compra de Equipos de Oficina																																
Compra de Equipos de Computacion																																
Pago para constitucion del Negocio																																
Pago de Marcas y Patentes																																
Pago de Licencias y Permisos de Funcionamiento																																
Pago para traslado de equipos, instalaciones y adecuaciones																																
Deposito de Capital de Trabajo en Cuenta Corriente																																

Tabla 56: Cronograma de Actividades para el Desarrollo del Proyecto
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

9. ANALISIS DE RIESGOS Y SOSTENIBILIDAD

Se entiende por riesgo a la probabilidad de que suceda un evento, impacto o consecuencia adversos, siendo la consecuencia del peligro, en pocas palabras es la probabilidad de que ocurra un daño que atente contra la integridad física de las personas, como a los bienes de la empresa o al medio ambiente y la sociedad. Bajo este concepto, es importante aclarar que a mayor vulnerabilidad, evidentemente existirán mayores peligros, por ello es importante conocer cuáles serían los principales riesgos que afectarían directamente a la operación normal de la empresa.

9.1. Riesgos Físicos:

a) Fallas en los equipos de operación

Los riesgos físicos están relacionados a las fallas que se puedan presentar en los equipos de operación del establecimiento; ya sea en el área del restaurante o en el área administrativa.

b) Incendios

Los incendios en la infraestructura interna, evidentemente es un riesgo que puede suscitarse a consecuencia de cortos circuitos, recalentamiento de equipos, manipulación de líquidos y objetos inflamables que afectarían a la integridad de las personas y los bienes de la empresa.

9.2. Riesgos Biológicos

a) Manipulación de la basura

Este tipo de riesgos se puede dar por el inadecuado manejo de los residuos de la empresa, el cual podría generar infecciones e intoxicaciones a las personas y personal a cargo de desechar la basura, como en los usuarios de “Ecu lodge”.

b) Contaminación de alimentos

La contaminación de alimentos es un riesgo que se corre, ya que un descuido del personal en la correcta aplicación de las normas de aseo, podría generar un malestar a los clientes que consuman productos en el restaurante, puesto que alimentos contaminados, guardados o mal preparados traen consigo problemas a la salud, enfermedades, intoxicaciones, etc.

9.3. Riesgos Sociales

a) Del personal

Entre los riesgos sociales del personal, es posible que se presenten los siguientes casos: estrés, fatiga laboral, monotonía, enfermedades, mal ambiente de trabajo y demás situaciones que afecten las labores normales de los empleados.

b) Del público

Debido a que no existe ningún tipo de discriminación ni restricción del ingreso del público, es posible ingresen personas rebeldes, conflictivas y vandálicas que atenten contra la integridad de todas las personas al interior del establecimiento y así mismo de los activos de la empresa.

9.4. Riesgos Ambientales

a) Contaminación del agua

Dada la ubicación de “Ecu lodge”, cerca de ríos y riachuelos, es posible una contaminación de estas vertientes, en caso de existir una fuga de los desechos, aguas servidas o mala gestión de los residuos.

b) Contaminación del Suelo

Existe el riesgo que tanto el personal de la empresa, como las personas que asistan al establecimiento, arrojen sus desechos en el suelo, contaminando el mismo y haciendo posible que se produzca un foco infeccioso en las instalaciones.

9.5. Riesgos económicos

a) Robo

El robo de equipos de seguridad, activos, o dinero de la empresa es un riesgo que se puede presentar en cualquier momento. Debido al incremento de los índices delictivos, todo negocio corre este riesgo.

b) Desfalcos

Existe también la posibilidad de que el personal de la empresa, robe dinero o activos.

c) Quiebra del negocio

El mayor riesgo es que el negocio no sea lo suficientemente rentable y quiebre económicamente, trayendo como consecuencia la pérdida de dinero y plazas de trabajo.

10. ANALISIS DEL IMPACTO

AMENAZA	IMPACTO	FRECUENCIA	PREVENCION	RESPONSABLE
Falla del sistema de bombeo	Bajo	Baja	Control e Inspección del Área	Personal de Mantenimiento
Falla de los equipos de seguridad	Alto	Moderada	Revisión de equipos	Supervisor General
Incendios por cortos circuitos	Alto	Moderada	Mantenimientos Equipos	Personal de Mantenimiento
Incendios por manipulación de objetos inflamables	Alto	Baja	Prohibición de ingresar objetos inflamables al establecimiento	Guardia de seguridad del establecimiento
Intoxicación de personas por alimentos	Alto	Baja	Aplicación estricta de las normas de higiene	Personal de Cocina y Restaurante.
Heridas graves y lesiones del personal y publico	Alto	Moderada	Contar con Kit de primeros auxilios	Supervisor General
Robo al interior de las instalaciones	Alto	Moderada	Sistema integrado de cámaras y alarmas de pánico	Supervisor General y Guardias
Desfalco	Alto	Baja	Sistema integrado de cámaras y alarmas de pánico	Supervisor General, Guardias y responsable de área.
Quiebra del negocio	Alto	Moderada	Promoción del negocio, servicios de calidad, valor agregado	Jefe de Marketing y Jefe Administrativo.

Tabla 57: Análisis del Impacto
Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A lo largo del estudio se pudo determinar cuán importante y conveniente resultaría el planteamiento de turismo ecológico en el sector, considerándose como una oportunidad de desarrollo para la comunidad local debido a los beneficios que propone el concepto de sostenibilidad; tomando en cuenta que el turismo es un hecho social irreversible que genera una serie de intercambios que tienen consecuencias de muchos tipos, pero fundamentalmente económicas y ahora también ecológicas. Por esta razón, la Hostería "Ecu Lodge" busca implementar esta propuesta de turismo bajo los lineamientos de sostenibilidad, de modo que este turismo no sólo satisfaga las necesidades de los visitantes sino que al mismo tiempo proteja y mejore las condiciones naturales del sector y fomente el desarrollo económico de la comunidad, promoviendo la incursión de nuevas oportunidades de desarrollo.

El diseño de la infraestructura hotelera se conjuga con la naturaleza, mediante un ambiente rústico, a fin de brindar a los visitantes un servicio de calidad dentro de instalaciones de primer nivel y amigables con el medio ambiente; además de proporcionar actividades previamente programadas en donde el visitante tiene la opción de conocer más sobre la cultura local y aportar para el desarrollo de la misma.

Por otra parte, es necesario mencionar ciertos aspectos relevantes que dan las pautas para la implementación de esta propuesta, tales como el alto grado de aceptación que tendría el turismo ecológico, según los resultados de la investigación de mercado.

En igual sentido, el grado de atractivo del mercado es bastante elevado, por las pocas barreras de entrada que tendrían los inversionistas al momento de ejecutar la hostería, no menospreciando lo que pudieren hacer competidores como "D'Franco" y "Casa de Piedra" quienes tienen una infraestructura similar a la que "Ecu Lodge" pretende llevar a cabo.

Asimismo, proyecto sería viable financieramente debido a que los ingresos generados por el negocio, permitirían que los socios recuperen su inversión en un plazo no mayor cinco años, y además arrojando una tasa interna de retorno de 18% (aproximadamente) que supera el rendimiento mínimo requerido que es 11.94%. Como se observa, se podría concluir diciendo

que esta propuesta más que rentable resulta beneficiosa para todos los agentes económicos (empresa, clientes, comunidad y naturaleza) debido al impacto que hoy en día tiene la protección de estos recursos tan importantes.

Se recomienda que para que el proyecto tenga la acogida esperada, es importante la colaboración de la comunidad local, de modo que ellos estén conscientes de los beneficios que el Turismo Ecológico representa y así convertirse en el pilar fundamental de esta propuesta; por eso sería recomendable también que la Hostería "Ecu lodge" impulse brigadas de comunicación en el sector, para así dar a conocer las ventajas de este proyecto y hacer de la comunidad su principal aliado para el desarrollo económico y ecológico del sector.

Además, sería conveniente que los socios de la hostería realicen es ciertos estudios para mejorar la atención a los clientes y así obtener alguna certificación de calidad, como las normas ISO, certificados Verdes, etc.

El trabajo en conjunto con el Municipio y la Cámara de Turismo de Bucay, y Prefectura del Guayas o Ministerio de Turismo, sería una gran estrategia para fomentar el desarrollo de la comunidad de manera que sea palpable el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de Bucay y se creen fuentes de trabajo, se construyan vías de fácil acceso y permita desarrollar este turismo en otros sectores aledaños.

12. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Baja la competitividad turística del Ecuador (2009). Diario Hoy. Quito.
Extraído el 3 de abril de 2012 del sitio web: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/baja-la-competitividad-turistica-del-ecuador-339209.html>
2. Blog de Word Press (2010). Administración, Mercadeo y Finanzas. Análisis PEST. Extraído el 11 de marzo de 2012, del sitio web
<http://administracionconmihaymon.wordpress.com/2010/01/31/analisis-pest/>
3. Blog Spot (2007). Propuesta de una Metodología para la Planificación. Definición de Planificación Estratégica. Extraído el 11 de marzo de 2012, del sitio web <http://infoplanificacion.blogspot.com/>
4. Boletín de Estadísticas Turísticas 2005-2009. (2010). Ministerio de Turismo del Ecuador. Quito.
5. Ecuador debe entender al turismo como una industria de exportación (2005). Ecuador inmediato. Economía. Quito. Extraído el 4 de abril del 2012 del sitio web:
http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuador_debe_entender_al_turismo_como_una_industria_de_exportacion--25785
6. Fundamentos de Marketing Sexta Edición por Philip Kotler y Gary Armstrong (2003). Extraído el 01 de abril de 2012, del sitio web
http://books.google.com.mx/books?id=sLJXV_z8XC4C&printsec=frontcover&dq=fundamentos+de+marketing#v=onepage&q=fundamentos%20de%20marketing&f=false
7. Hernández, M. y Ruiz, E. (2005) “Apropiación patrimonial en contextos mineros de Andalucía”, *Revista de dialectología y tradiciones populares* LX (2):103-127.
8. II Seminario Mundial sobre el Desarrollo Sostenible (Universidades de Chile y España). Extraído el 03 de abril de 2012, del sitio web
<http://cederul.unizar.es/noticias/chile2/chile.pdf>
9. Managers Magazine (2011). Las 5 fuerzas de Michael Porter. Extraído el 09 de marzo de 2012, del sitio web
<http://managersmagazine.com/index.php/2009/06/5-fuerzas-de-michael-porter/>

10. Ministerio de Turismo del Ecuador. Noticias 2009. Ministerio de Turismo presenta Plan de Marketing Turístico del Ecuador para los años 2010-2014. Recuperado el 16 de julio de 2012, del sitio web:
http://www.turismo.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1431:ministerio-de-turismo-presenta-plan-de-marketing-turico-del-ecuador-para-los-a2010-2014&catid=99:archivos-2009&Itemid=152
11. Ministerio de Turismo del Ecuador. Noticias 2011. Ecuador cierra el 2011 con la llegada de más de un millón 128 mil turistas extranjeros. Recuperado el 16 de julio de 2012, del sitio web:
http://www.turismo.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=4266:ecuador-cierra-el-2011-con-la-llegada-de-mas-de-un-millon-128-mil-turistas-extranjeros-&catid=292:noticias-2011&Itemid=154
12. Portal Viajando Ecuador. Top Ten Guayas. Cantón Bucay. Recuperado el 17 de julio de 2012, del sitio web: <http://www.viajandox.com/guayas/bucay-canton.htm>
13. Prefectura del Guayas. Cantón Gral. Antonio Elizalde (Bucay). Recuperado el 17 de julio de 2012, del sitio web: <http://www.guayas.gob.ec/cantones/bucay>
14. Presidencia de la República del Ecuador. Enlace presidencial (Agosto de 2011). Extraído el 23 de marzo de 2012, del sitio web
<http://www.presidencia.gob.ec/>
15. Solís, D. (2007). Turismo Comunitario en Ecuador: Desarrollo y sostenibilidad social.

13. ANEXOS

Anexo 1. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO				
PRESUPUESTO PARA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO				
DETALLES	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
<u>COSTOS DE OPERACION</u>	1,093.50	1,093.50	1,093.50	3,280.50
Materias Primas Directas e Indirectas	\$ 1,093.50	\$ 1,093.50	\$ 1,093.50	\$ 3,280.50
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	\$ 8,626.71	\$ 8,626.71	\$ 8,626.71	\$ 26,780.14
Sueldos y Beneficios	\$ 7,426.94	\$ 7,426.94	\$ 7,426.94	\$ 22,280.81
Agua	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 300.00
Energía Eléctrica	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 900.00
Telefonía Fija	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 300.00
Internet	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 240.00
Seguros	\$ 61.70	\$ 61.70	\$ 61.70	\$ 185.10
Mantenimientos	\$ 498.08	\$ 498.08	\$ 498.08	\$ 1,494.23
Suministros de Oficina	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 45.00
Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 45.00
Suministros Varios	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 90.00
Combustibles	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 900.00
<u>GASTOS DE VENTA</u>	\$ 2,375.00	\$ 2,375.00	\$ 2,375.00	\$ 7,125.00
Publicidad y Promoción	\$ 2,375.00	\$ 2,375.00	\$ 2,375.00	\$ 7,125.00
CAPITAL DE TRABAJO	12,095.21	12,095.21	12,095.21	37,185.64

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Anexo 2. Tabla de Amortización del Préstamo

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 148,507.37
1	\$ 664.75	\$ 1,423.20	\$ 2,087.95	\$ 147,842.62
2	\$ 671.12	\$ 1,416.83	\$ 2,087.95	\$ 147,171.50
3	\$ 677.55	\$ 1,410.39	\$ 2,087.95	\$ 146,493.95
4	\$ 684.05	\$ 1,403.90	\$ 2,087.95	\$ 145,809.90
5	\$ 690.60	\$ 1,397.34	\$ 2,087.95	\$ 145,119.30
6	\$ 697.22	\$ 1,390.73	\$ 2,087.95	\$ 144,422.08
7	\$ 703.90	\$ 1,384.04	\$ 2,087.95	\$ 143,718.18
8	\$ 710.65	\$ 1,377.30	\$ 2,087.95	\$ 143,007.53
9	\$ 717.46	\$ 1,370.49	\$ 2,087.95	\$ 142,290.08
10	\$ 724.33	\$ 1,363.61	\$ 2,087.95	\$ 141,565.74
11	\$ 731.27	\$ 1,356.67	\$ 2,087.95	\$ 140,834.47
12	\$ 738.28	\$ 1,349.66	\$ 2,087.95	\$ 140,096.19
13	\$ 745.36	\$ 1,342.59	\$ 2,087.95	\$ 139,350.83
14	\$ 752.50	\$ 1,335.45	\$ 2,087.95	\$ 138,598.33
15	\$ 759.71	\$ 1,328.23	\$ 2,087.95	\$ 137,838.62
16	\$ 766.99	\$ 1,320.95	\$ 2,087.95	\$ 137,071.63
17	\$ 774.34	\$ 1,313.60	\$ 2,087.95	\$ 136,297.28
18	\$ 781.76	\$ 1,306.18	\$ 2,087.95	\$ 135,515.52
19	\$ 789.26	\$ 1,298.69	\$ 2,087.95	\$ 134,726.26
20	\$ 796.82	\$ 1,291.13	\$ 2,087.95	\$ 133,929.44
21	\$ 804.46	\$ 1,283.49	\$ 2,087.95	\$ 133,124.99
22	\$ 812.16	\$ 1,275.78	\$ 2,087.95	\$ 132,312.82
23	\$ 819.95	\$ 1,268.00	\$ 2,087.95	\$ 131,492.88
24	\$ 827.81	\$ 1,260.14	\$ 2,087.95	\$ 130,665.07
25	\$ 835.74	\$ 1,252.21	\$ 2,087.95	\$ 129,829.33
26	\$ 843.75	\$ 1,244.20	\$ 2,087.95	\$ 128,985.58
27	\$ 851.83	\$ 1,236.11	\$ 2,087.95	\$ 128,133.75
28	\$ 860.00	\$ 1,227.95	\$ 2,087.95	\$ 127,273.75
29	\$ 868.24	\$ 1,219.71	\$ 2,087.95	\$ 126,405.51
30	\$ 876.56	\$ 1,211.39	\$ 2,087.95	\$ 125,528.95
31	\$ 884.96	\$ 1,202.99	\$ 2,087.95	\$ 124,643.99
32	\$ 893.44	\$ 1,194.50	\$ 2,087.95	\$ 123,750.55
33	\$ 902.00	\$ 1,185.94	\$ 2,087.95	\$ 122,848.55
34	\$ 910.65	\$ 1,177.30	\$ 2,087.95	\$ 121,937.90
35	\$ 919.37	\$ 1,168.57	\$ 2,087.95	\$ 121,018.53
36	\$ 928.19	\$ 1,159.76	\$ 2,087.95	\$ 120,090.34
37	\$ 937.08	\$ 1,150.87	\$ 2,087.95	\$ 119,153.26
38	\$ 946.06	\$ 1,141.89	\$ 2,087.95	\$ 118,207.20
39	\$ 955.13	\$ 1,132.82	\$ 2,087.95	\$ 117,252.07

40	\$ 964.28	\$ 1,123.67	\$ 2,087.95	\$ 116,287.79
41	\$ 973.52	\$ 1,114.42	\$ 2,087.95	\$ 115,314.27
42	\$ 982.85	\$ 1,105.10	\$ 2,087.95	\$ 114,331.42
43	\$ 992.27	\$ 1,095.68	\$ 2,087.95	\$ 113,339.15
44	\$ 1,001.78	\$ 1,086.17	\$ 2,087.95	\$ 112,337.37
45	\$ 1,011.38	\$ 1,076.57	\$ 2,087.95	\$ 111,325.99
46	\$ 1,021.07	\$ 1,066.87	\$ 2,087.95	\$ 110,304.92
47	\$ 1,030.86	\$ 1,057.09	\$ 2,087.95	\$ 109,274.06
48	\$ 1,040.74	\$ 1,047.21	\$ 2,087.95	\$ 108,233.33
49	\$ 1,050.71	\$ 1,037.24	\$ 2,087.95	\$ 107,182.62
50	\$ 1,060.78	\$ 1,027.17	\$ 2,087.95	\$ 106,121.84
51	\$ 1,070.95	\$ 1,017.00	\$ 2,087.95	\$ 105,050.89
52	\$ 1,081.21	\$ 1,006.74	\$ 2,087.95	\$ 103,969.68
53	\$ 1,091.57	\$ 996.38	\$ 2,087.95	\$ 102,878.11
54	\$ 1,102.03	\$ 985.92	\$ 2,087.95	\$ 101,776.08
55	\$ 1,112.59	\$ 975.35	\$ 2,087.95	\$ 100,663.49
56	\$ 1,123.25	\$ 964.69	\$ 2,087.95	\$ 99,540.24
57	\$ 1,134.02	\$ 953.93	\$ 2,087.95	\$ 98,406.22
58	\$ 1,144.89	\$ 943.06	\$ 2,087.95	\$ 97,261.33
59	\$ 1,155.86	\$ 932.09	\$ 2,087.95	\$ 96,105.47
60	\$ 1,166.94	\$ 921.01	\$ 2,087.95	\$ 94,938.54
61	\$ 1,178.12	\$ 909.83	\$ 2,087.95	\$ 93,760.42
62	\$ 1,189.41	\$ 898.54	\$ 2,087.95	\$ 92,571.01
63	\$ 1,200.81	\$ 887.14	\$ 2,087.95	\$ 91,370.20
64	\$ 1,212.31	\$ 875.63	\$ 2,087.95	\$ 90,157.89
65	\$ 1,223.93	\$ 864.01	\$ 2,087.95	\$ 88,933.96
66	\$ 1,235.66	\$ 852.28	\$ 2,087.95	\$ 87,698.29
67	\$ 1,247.50	\$ 840.44	\$ 2,087.95	\$ 86,450.79
68	\$ 1,259.46	\$ 828.49	\$ 2,087.95	\$ 85,191.33
69	\$ 1,271.53	\$ 816.42	\$ 2,087.95	\$ 83,919.80
70	\$ 1,283.71	\$ 804.23	\$ 2,087.95	\$ 82,636.09
71	\$ 1,296.02	\$ 791.93	\$ 2,087.95	\$ 81,340.07
72	\$ 1,308.44	\$ 779.51	\$ 2,087.95	\$ 80,031.63
73	\$ 1,320.98	\$ 766.97	\$ 2,087.95	\$ 78,710.66
74	\$ 1,333.64	\$ 754.31	\$ 2,087.95	\$ 77,377.02
75	\$ 1,346.42	\$ 741.53	\$ 2,087.95	\$ 76,030.61
76	\$ 1,359.32	\$ 728.63	\$ 2,087.95	\$ 74,671.29
77	\$ 1,372.35	\$ 715.60	\$ 2,087.95	\$ 73,298.94
78	\$ 1,385.50	\$ 702.45	\$ 2,087.95	\$ 71,913.44
79	\$ 1,398.78	\$ 689.17	\$ 2,087.95	\$ 70,514.67
80	\$ 1,412.18	\$ 675.77	\$ 2,087.95	\$ 69,102.49
81	\$ 1,425.71	\$ 662.23	\$ 2,087.95	\$ 67,676.77
82	\$ 1,439.38	\$ 648.57	\$ 2,087.95	\$ 66,237.40

83	\$ 1,453.17	\$ 634.78	\$ 2,087.95	\$ 64,784.22
84	\$ 1,467.10	\$ 620.85	\$ 2,087.95	\$ 63,317.13
85	\$ 1,481.16	\$ 606.79	\$ 2,087.95	\$ 61,835.97
86	\$ 1,495.35	\$ 592.59	\$ 2,087.95	\$ 60,340.62
87	\$ 1,509.68	\$ 578.26	\$ 2,087.95	\$ 58,830.94
88	\$ 1,524.15	\$ 563.80	\$ 2,087.95	\$ 57,306.79
89	\$ 1,538.76	\$ 549.19	\$ 2,087.95	\$ 55,768.03
90	\$ 1,553.50	\$ 534.44	\$ 2,087.95	\$ 54,214.53
91	\$ 1,568.39	\$ 519.56	\$ 2,087.95	\$ 52,646.14
92	\$ 1,583.42	\$ 504.53	\$ 2,087.95	\$ 51,062.72
93	\$ 1,598.59	\$ 489.35	\$ 2,087.95	\$ 49,464.12
94	\$ 1,613.91	\$ 474.03	\$ 2,087.95	\$ 47,850.21
95	\$ 1,629.38	\$ 458.56	\$ 2,087.95	\$ 46,220.83
96	\$ 1,645.00	\$ 442.95	\$ 2,087.95	\$ 44,575.83
97	\$ 1,660.76	\$ 427.19	\$ 2,087.95	\$ 42,915.07
98	\$ 1,676.68	\$ 411.27	\$ 2,087.95	\$ 41,238.39
99	\$ 1,692.74	\$ 395.20	\$ 2,087.95	\$ 39,545.65
100	\$ 1,708.97	\$ 378.98	\$ 2,087.95	\$ 37,836.68
101	\$ 1,725.34	\$ 362.60	\$ 2,087.95	\$ 36,111.34
102	\$ 1,741.88	\$ 346.07	\$ 2,087.95	\$ 34,369.46
103	\$ 1,758.57	\$ 329.37	\$ 2,087.95	\$ 32,610.89
104	\$ 1,775.42	\$ 312.52	\$ 2,087.95	\$ 30,835.46
105	\$ 1,792.44	\$ 295.51	\$ 2,087.95	\$ 29,043.02
106	\$ 1,809.62	\$ 278.33	\$ 2,087.95	\$ 27,233.41
107	\$ 1,826.96	\$ 260.99	\$ 2,087.95	\$ 25,406.45
108	\$ 1,844.47	\$ 243.48	\$ 2,087.95	\$ 23,561.98
109	\$ 1,862.14	\$ 225.80	\$ 2,087.95	\$ 21,699.83
110	\$ 1,879.99	\$ 207.96	\$ 2,087.95	\$ 19,819.85
111	\$ 1,898.01	\$ 189.94	\$ 2,087.95	\$ 17,921.84
112	\$ 1,916.20	\$ 171.75	\$ 2,087.95	\$ 16,005.64
113	\$ 1,934.56	\$ 153.39	\$ 2,087.95	\$ 14,071.09
114	\$ 1,953.10	\$ 134.85	\$ 2,087.95	\$ 12,117.99
115	\$ 1,971.82	\$ 116.13	\$ 2,087.95	\$ 10,146.17
116	\$ 1,990.71	\$ 97.23	\$ 2,087.95	\$ 8,155.46
117	\$ 2,009.79	\$ 78.16	\$ 2,087.95	\$ 6,145.67
118	\$ 2,029.05	\$ 58.90	\$ 2,087.95	\$ 4,116.62
119	\$ 2,048.50	\$ 39.45	\$ 2,087.95	\$ 2,068.13
120	\$ 2,068.13	\$ 19.82	\$ 2,087.95	\$ (0.00)
	\$ 148,507.37	\$ 102,046.15	\$ 250,553.52	

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Anexo 3. Cuadro de Depreciaciones

DESCRIPCION	VALOR USD \$	VIDA UTIL	DEPRECIACION
Muebles de Oficina	\$ 2,040.00	10	\$ 204.00
Mobiliario de Operación	\$ 19,790.00	10	\$ 1,979.00
Equipos de Oficina	\$ 380.00	10	\$ 38.00
Equipos de Computación	\$ 3,120.00	3	\$ 1,040.00
Equipos de Operación	\$ 25,457.00	10	\$ 2,545.70
Otros Equipos de Operación	\$ 15,385.00	10	\$ 1,538.50
Vehículos	\$ 33,590.00	5	\$ 6,718.00
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 86,979.50	20	\$ 4,348.98
TOTAL DE DEPRECIACIONES			
DEPRECIACION ACUMULADA			

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Anexo 4. Cuadro de Amortizaciones

DESCRIPCION	VALOR USD \$	VIDA UTIL	AMORTIZACION
Gastos de Constitución	\$ 1,000.00	5	\$ 200.00
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 1,275.60	5	\$ 255.12
Instalaciones y Adecuaciones	\$ 24,210.00	5	\$ 4,842.00
TOTAL DE AMORTIZACIONES			
AMORTIZACION ACUMULADA			

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Anexo 5. Nómina de Sueldos y Beneficios Sociales

CARGO	AREA	SUELDO	SUELDO + BENEFICIOS	SUELDO ANUAL
Jefe Administrativo	Administración y Finanzas	\$ 800.00	\$ 1,013.40	\$ 12,160.80
Jefe de Marketing	Marketing y Ventas	\$ 650.00	\$ 827.95	\$ 9,935.40
Contador	Administración y Finanzas	\$ 600.00	\$ 766.13	\$ 9,193.60
Supervisor General	Supervisión General	\$ 450.00	\$ 580.68	\$ 6,968.20
Recepcionista	Administración y Finanzas	\$ 292.00	\$ 385.34	\$ 4,624.11
Guía de Turismo	Admisión	\$ 292.00	\$ 385.34	\$ 4,624.11
Mucamas	Supervisión General	\$ 292.00	\$ 385.34	\$ 4,624.11
Cocineros	Supervisión General	\$ 292.00	\$ 385.34	\$ 4,624.11
Meseros	Supervisión General	\$ 292.00	\$ 385.34	\$ 4,624.11
Guardias de Seguridad	Supervisión General	\$ 292.00	\$ 385.34	\$ 4,624.11
TOTAL		\$ 3,668.00	\$ 4,729.54	\$ 56,754.45

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Anexo 6. Cuadro de Mantenimientos

DESCRIPCION	VALOR USD \$	%	V. MENSUAL	V. ANUAL
Equipos de Computación	\$ 3,120.00	0.50%	\$ 15.60	\$ 187.20
Equipos de Operación	\$ 25,457.00	0.25%	\$ 63.64	\$ 763.71
Otros Equipos de Operación	\$ 15,385.00	0.50%	\$ 76.93	\$ 923.10
Vehículos	\$ 33,590.00	0.50%	\$ 167.95	\$ 2,015.40
Edificaciones y otras construcciones	\$ 86,979.50	0.20%	\$ 173.96	\$ 2,087.51
TOTAL			\$ 498.08	\$ 5,976.92

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Anexo 7. Cuadro de Seguros

DESCRIPCION	VALOR USD \$	% TASA	PRIMA	V. MENSUAL
<u>INCENDIO</u>				
Equipos de Computación	\$ 3,120.00	0.20%	\$ 6.24	\$ 0.52
Equipos de Operación	\$ 25,457.00	0.20%	\$ 50.91	\$ 4.24
Otros Equipos de Operación	\$ 15,385.00	0.20%	\$ 30.77	\$ 2.56
Vehículos	\$ 33,590.00	0.20%	\$ 67.18	\$ 5.60
Edificaciones y otras construcciones	\$ 86,979.50	0.20%	\$ 173.96	\$ 14.50
<u>ROBO Y ASALTOS</u>				
Equipos de Computación	\$ 3,120.00	0.25%	\$ 7.80	\$ 0.65
Equipos de Operación	\$ 25,457.00	0.25%	\$ 63.64	\$ 5.30
Otros Equipos de Operación	\$ 15,385.00	0.25%	\$ 38.46	\$ 3.21
Vehículos	\$ 33,590.00	0.25%	\$ 83.98	\$ 7.00
Edificaciones y otras construcciones	\$ 86,979.50	0.25%	\$ 217.45	\$ 18.12
TOTAL			\$ 740.39	\$ 61.70

Elaboración: Salma Rodríguez Bedrán

Anexo 8. Infraestructura del Proyecto

INFRAESTRUCTURA DEL PROYECTO

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIONES, MATERIALES Y OBRA CIVIL

CONSTRUCCION DE CABANAS (10x8m) = 80 m ²			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Construcción			
Bastidores de madera con soleras de viguetas estructurales	6	\$ 4.500,00	\$ 27.000,00
Forro externo base de triplay ranurado	6	\$ 1.200,00	\$ 7.200,00
Losa integrada a zapatas corridas perimetrales	6	\$ 950,00	\$ 5.700,00
Instalaciones			
Piezas sanitarias	6	\$ 450,00	\$ 2.700,00
Instalaciones Eléctricas y de Gasfitería	6	\$ 200,00	\$ 1.200,00
Puertas y Ventanas	6	\$ 200,00	\$ 1.200,00
Mano de Obra			
Sueldo Obreros de Construcción	30	\$ 292,00	\$ 8.760,00
TOTAL			\$ 53.760,00

CONSTRUCCION DE CABANA PRINCIPAL (20x10m) = 250 m ²			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Construcción			
Bastidores de madera con soleras de viguetas estructurales	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Forro externo base de triplay ranurado	1	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00
Losa integrada a zapatas corridas perimetrales	1	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00
Instalaciones			
Piezas sanitarias	2	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00
Instalaciones Eléctricas y de Gasfitería	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Puertas y Ventanas	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Mano de Obra			
Sueldo Obreros de Construcción	8	\$ 292,00	\$ 2.336,00
TOTAL			\$ 25.636,00

CONSTRUCCION DE INVERNADERO CASERO (4x10m) = 40m ²			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Construcción			
Tubos galvanizados	50	\$ 30,00	\$ 1.500,00
Malla anti-afidos	50	\$ 2,50	\$ 125,00
Plástico anti-afidos	50	\$ 3,25	\$ 162,50
Alambre Zig-Zag	50	\$ 1,50	\$ 75,00
Perfil Sujetador	100	\$ 0,75	\$ 75,00
Instalaciones			
Tornillos con punta de broca	100	\$ 0,10	\$ 10,00
Mano de Obra			
Sueldo Obreros de construcción	3	\$ 292,00	\$ 876,00
TOTAL			\$ 2.823,50

TERRENO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno 4840 m ²	4840	\$ 7,00	\$ 33.880,00
TOTAL			\$ 33.880,00

CONSTRUCCION DE ESTABLO (5x15m) = 75m ²			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
<i>Construcción</i>			
Construcción de zanjas para cimientos	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Madera Aserradero	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Elaboración, nivelación y colocación de adobes para establo	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Colocación de postes para establos	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Colocación de vigas sala de cria	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Armado y colocación de techo	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Mallas y techo de zinc	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Pulido y enfrocado de piso para casa de crías	1	\$ 300,00	\$ 300,00
<i>Instalaciones</i>			
Instalación de tuberías y toma de agua para bebederos	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Adecuación de establo y pintada	1	\$ 200,00	\$ 200,00
<i>Mano de Obra</i>			
Sueldo Obreros de construcción	5	\$ 292,00	\$ 1.460,00
TOTAL			\$ 4.760,00

Anexo 9. Presupuesto de Inversión en Activos Fijos- Equipamiento

PRESUPUESTO DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

EQUIPAMIENTO DE LA HOSTERIA

EQUIPOS DE OPERACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Habitaciones			
Aire Acondicionado 9000 BTU-TEKNO	18	\$ 420,00	\$ 7.560,00
Telefonos convencionales	18	\$ 12,00	\$ 216,00
TV LCD 32" RIVIERA	18	\$ 400,00	\$ 7.200,00
Hosteria			
TV LCD 50" RIVIERA	1	\$ 750,00	\$ 750,00
Lavadora LG 32 Lb 14 ciclos lavado	1	\$ 575,00	\$ 575,00
Secadora Whirlpool a gas 35 Lb	1	\$ 577,00	\$ 577,00
Calentador de agua	4	\$ 320,00	\$ 1.280,00
Generador Energia Electrica	1	\$ 1.875,00	\$ 1.875,00
Ventilador de techo	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Caja Registradora	1	\$ 390,00	\$ 390,00
Telefonos Fax	1	\$ 107,00	\$ 107,00
Dispensador de Agua	1	\$ 90,00	\$ 90,00
Restaurante			
Ventilador de techo	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Cocina a gas	1	\$ 632,00	\$ 632,00
Refrigerador de 2 puertas	1	\$ 1.505,00	\$ 1.505,00
Olla Arrocera industrial	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Campanas de Olores	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Batidoras, Sanducheras, Extractores	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Estanterías de aluminio	4	\$ 70,00	\$ 280,00
Congelador	1	\$ 570,00	\$ 570,00
Utensilios de Cocina y de menaje	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Juego de Vajillas de porcelana	20	\$ 15,00	\$ 300,00
Juego de Vasos	20	\$ 4,50	\$ 90,00
Juego de Cubiertos	20	\$ 5,00	\$ 100,00
Juego de Ollas y Sartenes	4	\$ 50,00	\$ 200,00
Juego de Cuchillos	2	\$ 30,00	\$ 60,00
TOTAL			\$25.457,00

OTROS EQUIPOS DE OPERACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Hosteria			
Equipos de Primeros Auxilios	7	\$ 25,00	\$ 175,00
Circuito de Monitoreo por Camaras de Seguridad	2	\$ 620,00	\$ 1.240,00
Accesorios de Decoracion de Habitaciones	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Exintores de polvo químico	10	\$ 50,00	\$ 500,00
Sabanas, Edredones, Almohadas y Toallas	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Accesorios varios para habitaciones	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Contenedores de basura	4	\$ 295,00	\$ 1.180,00
Exteriores			
Arcos de Futbol	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Columpios	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Sube y Baja	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Cajon de arena	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Resbaladeras	1	\$ 250,00	\$ 250,00
TOTAL			\$ 15.385,00

VEHICULO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Furgoneta Hyundai H-1	1	\$ 33.590,00	\$ 33.590,00
TOTAL			\$ 33.590,00

MOBILIARIO DE OPERACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Habitaciones			
Veladores	30	\$ 45,00	\$ 1.350,00
Muebles para Bano	18	\$ 40,00	\$ 720,00
Colchon de 2 plazas + base	14	\$ 150,00	\$ 2.100,00
Colchon de 1.5 plazas + base	6	\$ 110,00	\$ 660,00
Armarios	18	\$ 75,00	\$ 1.350,00
Soportes de TV	19	\$ 35,00	\$ 665,00
Cajoneras	18	\$ 50,00	\$ 900,00
Mesas	18	\$ 40,00	\$ 720,00
Sillas	36	\$ 25,00	\$ 900,00
Hosteria			
Sillones de Espera	2	\$ 275,00	\$ 550,00
Mesa de centro	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Counter de Recepcion	1	\$ 650,00	\$ 650,00
Sillon ejecutivo	1	\$ 140,00	\$ 140,00
Archivador de Recepcion	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Restaurante			
Juego de Anaqueles altos y bajos	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Juego de Comedor de 4 sillas	10	\$ 300,00	\$ 3.000,00
Exteriores			
Juego de Parasoles, Mesas y Sillas (Piscinas)	18	\$ 120,00	\$ 2.160,00
Sillas Perezosas Rimax	6	\$ 50,00	\$ 300,00
Juego de mesa de madera de tronco	5	\$ 200,00	\$ 1.000,00
Graderios de madera para canchas	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
TOTAL			\$19.790,00

MUEBLES OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorios Ejecutivos	4	\$ 225,00	\$ 900,00
Sillones Ejecutivos	4	\$ 125,00	\$ 500,00
Sillas de Visita	8	\$ 30,00	\$ 240,00
Archivadores Aereos	8	\$ 50,00	\$ 400,00
TOTAL			\$ 2.040,00

EQUIPOS DE COMPUTACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadores de Escritorio	4	\$ 600,00	\$ 2.400,00
Impresora Multifuncional	4	\$ 120,00	\$ 480,00
Router Inalambrico	4	\$ 60,00	\$ 240,00
TOTAL			\$ 3.120,00

EQUIPOS DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Telefonos Inalambricos	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Calculadoras, perforadoras, grapadoras	4	\$ 50,00	\$ 200,00
TOTAL			\$ 380,00

Anexo 10. Presupuesto de Inversión en Activos Diferidos- Constitución, Instalaciones y Adecuaciones

PRESUPUESTO DE INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS			
CONSTITUCION, INSTALACIONES Y ADECUACIONES			
GASTOS DE CONSTITUCION			
DESCRIPCION	CANT.	C.UNITARIO	C. TOTAL
Acta de Constitución	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Emisión del RUC	1	\$ -	\$ -
TOTAL			\$ 1.000,00

PERMISOS, CONCESIONES Y DERECHOS			
DESCRIPCION	CANT.	C.UNITARIO	C. TOTAL
Registro de Turismo y Licencia Única Anual de Funcionamiento	1	\$ 142,00	\$ 142,00
Pago de la Patente Municipal	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Pago de Permisos a los Bomberos	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Pago de Permiso de Uso de Suelo	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Pago del 1x1000 al Fondo Mixto de Promoción	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Permiso Sanitario de Funcionamiento	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Certificado de Medio Ambiente	1	\$ 43,60	\$ 43,60
Afiliación a la Cámara de Turismo de Guayas	1	\$ 240,00	\$ 240,00
TOTAL			\$ 1.275,60

ADECUACIONES E INSTALACIONES			
DESCRIPCION	CANT.	C.UNITARIO	C. TOTAL
Plaza de Acceso	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Arborización	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Adecuación de Cafetería	1	\$ 810,00	\$ 810,00
Adecuación de Áreas Verdes	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Adecuación de Hostería	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Adecuación Sistema de Riego	1	\$ 2.000,00	\$ 5.000,00
Adecuación de Camineras	1	\$ 1.200,00	\$ 3.500,00
TOTAL			\$ 24.210,00

Anexo 11.Capital de Trabajo-Presupuesto para puesta en marcha del Negocio

CAPITAL DE TRABAJO

PRESUPUESTO PARA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO

DETALLES	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
<u>COSTOS DE OPERACION</u>	1.093,50	1.093,50	1.093,50	3.280,50
Materias Primas Directas e Indirectas	\$ 1.093,50	\$ 1.093,50	\$ 1.093,50	\$ 3.280,50
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	\$ 8.626,71	\$ 8.626,71	\$ 8.626,71	\$ 26.780,14
Sueldos y Beneficios	\$ 7.426,94	\$ 7.426,94	\$ 7.426,94	\$ 22.280,81
Agua	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 300,00
Energía Eléctrica	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 900,00
Telefonía Fija	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 300,00
Internet	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 240,00
Seguros	\$ 61,70	\$ 61,70	\$ 61,70	\$ 185,10
Mantenimientos	\$ 498,08	\$ 498,08	\$ 498,08	\$ 1.494,23
Suministros de Oficina	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 45,00
Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 45,00
Suministros Varios	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 90,00
Combustibles	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 900,00
<u>GASTOS DE VENTA</u>	\$ 2.375,00	\$ 2.375,00	\$ 2.375,00	\$ 7.125,00
Publicidad y Promoción	\$ 2.375,00	\$ 2.375,00	\$ 2.375,00	\$ 7.125,00
CAPITAL DE TRABAJO	12.095,21	12.095,21	12.095,21	37.185,64

Anexo 12. Plan de Inversiones

INVERSION INICIAL DEL PROYECTO

DESCRIPCION	USD \$	%
<u>INVERSION FIJA</u>		
Muebles de Oficina	\$ 2.040,00	0,68%
Mobiliario de Operación	\$ 19.790,00	6,63%
Equipos de Oficina	\$ 380,00	0,13%
Equipos de Computación	\$ 3.120,00	1,05%
Equipos de Operación	\$ 25.457,00	8,53%
Otros Equipos de Operación	\$ 15.385,00	5,15%
Vehículos	\$ 33.590,00	11,25%
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 86.979,50	29,14%
Terreno	\$ 33.880,00	11,35%
TOTAL INVERSION FIJA	\$ 220.621,50	73,91%
<u>INVERSION DIFERIDA</u>		
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	0,34%
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 1.275,60	0,43%
Instalaciones y Adecuaciones	\$ 24.210,00	8,11%
TOTAL INVERSION DIFERIDA	\$ 26.485,60	8,87%
<u>INVERSION CORRIENTE</u>		
Capital Trabajo	\$ 37.185,64	12,46%
Imprevistos (5%)	\$ 14.214,64	4,76%
TOTAL INVERSION CORRIENTE	\$ 51.400,27	17,22%
TOTAL INVERSION INICIAL	\$ 298.507,37	100,00%

FORMA DE FINANCIAMIENTO

DESCRIPCION	USD	%
FONDOS PROPIOS	\$ 150.000,00	50%
PRESTAMO BANCARIO	\$ 148.507,37	50%
TOTAL	\$ 298.507,37	100,00%

Anexo 13. Presupuesto de Gastos Operativos y no Operativos

PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS Y NO OPERATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Beneficios	\$ 7.426,94	\$ 89.123,23	\$ 98.035,56	\$ 107.839,11	\$ 118.623,02	\$ 130.485,32
Agua	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.249,20	\$ 1.300,42	\$ 1.353,73	\$ 1.409,24
Energía Eléctrica	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.747,60	\$ 3.901,25	\$ 4.061,20	\$ 4.227,71
Telefonía Fija	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.249,20	\$ 1.300,42	\$ 1.353,73	\$ 1.409,24
Internet	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 999,36	\$ 1.040,33	\$ 1.082,99	\$ 1.127,39
Seguros	\$ 61,70	\$ 740,39	\$ 770,75	\$ 802,35	\$ 835,24	\$ 869,49
Mantenimientos	\$ 498,08	\$ 5.976,92	\$ 6.221,97	\$ 6.477,07	\$ 6.742,63	\$ 7.019,08
Suministros de Oficina	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 187,38	\$ 195,06	\$ 203,06	\$ 211,39
Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 187,38	\$ 195,06	\$ 203,06	\$ 211,39
Suministros Varios	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 374,76	\$ 390,13	\$ 406,12	\$ 422,77
Combustibles	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.747,60	\$ 3.901,25	\$ 4.061,20	\$ 4.227,71
TOTAL	\$ 8.926,71	\$ 107.120,54	\$ 116.770,75	\$ 127.342,45	\$ 138.926,00	\$ 151.620,73

GASTOS DE VENTA	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Elaboración de Banners	\$ 240,00	\$ 2.880,00	\$ 3.024,00	\$ 3.175,20	\$ 3.333,96	\$ 3.500,66
Compra de Dominio y pagina web	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.996,80	\$ 5.201,67	\$ 5.414,94	\$ 5.636,95
Diseño y elaboración de fan page	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.747,60	\$ 3.901,25	\$ 4.061,20	\$ 4.227,71
Anuncios en el Diario El Universo	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.492,00	\$ 13.004,17	\$ 13.537,34	\$ 14.092,37
Adhesivos para carros	\$ 225,00	\$ 2.700,00	\$ 2.810,70	\$ 2.925,94	\$ 3.045,90	\$ 3.170,78
Volates y Dúpticos informativos	\$ 210,00	\$ 2.520,00	\$ 2.623,32	\$ 2.730,88	\$ 2.842,84	\$ 2.959,40
TOTAL	\$ 2.375,00	\$ 28.500,00	\$ 29.694,42	\$ 30.939,11	\$ 32.236,19	\$ 33.587,88

Anexo 14. Nómina de Sueldos y Beneficios Sociales

NOMINA DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES

PERSONAL ADMINISTRATIVO

CANT.	CARGO	SUELDO	13 SUELDO	14 SUELDO	FONDO RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	APORTE PERSONAL	SUBTOTAL	TOTAL MES
1	Jefe Administrativo	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 24,33	\$ 66,67	\$ 33,33	\$ 97,20	\$ 74,80	\$ 1.013,40	\$ 1.013,40
1	Jefe de Marketing	\$ 650,00	\$ 54,17	\$ 24,33	\$ 54,17	\$ 27,08	\$ 78,98	\$ 60,78	\$ 827,95	\$ 827,95
1	Contador	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 24,33	\$ 50,00	\$ 25,00	\$ 72,90	\$ 56,10	\$ 766,13	\$ 766,13
1	Supervisor General	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 24,33	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 54,68	\$ 42,08	\$ 580,68	\$ 580,68
1	Recepcionista	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 35,48	\$ 27,30	\$ 385,34	\$ 385,34
1	Guia de Turismo	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 35,48	\$ 27,30	\$ 385,34	\$ 385,34
2	Mucamas	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 35,48	\$ 27,30	\$ 385,34	\$ 770,69
2	Cocineros	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 35,48	\$ 27,30	\$ 385,34	\$ 770,69
2	Meseros	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 35,48	\$ 27,30	\$ 385,34	\$ 770,69
3	Guardias de Seguridad	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 35,48	\$ 27,30	\$ 385,34	\$ 1.156,03
15	TOTAL MES	\$ 4.252,00	\$ 354,33	\$ 243,33	\$ 354,33	\$ 177,17	\$ 516,62	\$ 397,56	\$ 5.500,22	\$ 7.426,94

CARGO	AREA	SUELDO	SUELDO + BENEFICIOS	SUELDO ANUAL
Jefe Administrativo	Administracio	\$ 800,00	\$ 1.013,40	\$ 12.160,80
Jefe de Marketing	Marketing y V	\$ 650,00	\$ 827,95	\$ 9.935,40
Contador	Administracio	\$ 600,00	\$ 766,13	\$ 9.193,60
Supervisor General	Supervision Ge	\$ 450,00	\$ 580,68	\$ 6.968,20
Recepcionista	Administracio	\$ 292,00	\$ 385,34	\$ 4.624,11
Guia de Turismo	Admision	\$ 292,00	\$ 385,34	\$ 4.624,11
Mucamas	Supervision Ge	\$ 292,00	\$ 385,34	\$ 4.624,11
Cocineros	Supervision Ge	\$ 292,00	\$ 385,34	\$ 4.624,11
Meseros	Supervision Ge	\$ 292,00	\$ 385,34	\$ 4.624,11
Guardias de Seguridad	Supervision Ge	\$ 292,00	\$ 385,34	\$ 4.624,11
TOTAL		\$ 3.668,00	\$ 4.729,54	\$ 56.754,45

Anexo 15. Presupuestos de Costos Operativos

PRESUPUESTOS DE COSTOS OPERATIVOS

COSTOS DE CAFETERIA

MATERIA PRIMA DIRECTA	MEDIDA	CANT.	C. UNITARIO	C. TOTAL MES	C. ANUAL
Frutas	Kg	30	\$ 2,50	\$ 75,00	\$ 900,00
Lácteos	Lt	500	\$ 1,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Pan	Unidades	2000	\$ 0,10	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Huevos	Cubetas	50	\$ 4,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Embutidos	Kg	10	\$ 2,50	\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL				\$ 1.000,00	\$ 12.000,00

MATERIA PRIMA INDIRECTA	MEDIDA	CANT.	C. UNITARIO	C. TOTAL MES	C. ANUAL
Sal	Kg	10	\$ 0,50	\$ 5,00	\$ 60,00
Pimienta	Kg	10	\$ 0,60	\$ 6,00	\$ 72,00
Azúcar	Kg	50	\$ 0,75	\$ 37,50	\$ 450,00
Clavos de olor y anís	Kg	10	\$ 0,25	\$ 2,50	\$ 30,00
Café	Kg	5	\$ 3,00	\$ 15,00	\$ 180,00
Mermelada	Kg	5	\$ 2,50	\$ 12,50	\$ 150,00
Manjar	Kg	5	\$ 3,00	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL				\$ 93,50	\$ 1.122,00

Anexo 16. Análisis de Costos

ANALISIS DE COSTOS

CAPACIDAD INSTALADA - HOSTERIA

HABITACIONES						
CANT.	TIPO	CAMAS	PERSONAS	PLAZAS	MES	ANUAL
4	Matrimonial	4	2	8	240	2880
6	Sencilla	6	1	6	180	2160
4	Doble	8	2	16	480	5760
4	Triple	12	2	24	720	8640
18	TOTAL	30	7	54	1620	19440

22%
33%
22%
22%

COSTOS DIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Gastos Administrativos	\$ 8.926,71	\$ 107.120,54
Gastos de Ventas	\$ 2.375,00	\$ 28.500,00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 11.301,71	\$ 135.620,54
COSTOS INDIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 1.975,77	\$ 23.709,30
Gastos Financieros	\$ 1.387,01	\$ 16.644,17
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 3.362,79	\$ 40.353,46
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	\$ 14.664,50	\$ 175.974,00
CAPACIDAD INSTALADA (PERSONAS)	1620	19440
COSTO UNITARIO DEL SERVICIO	\$ 9,05	\$ 9,05

CAPACIDAD INSTALADA - ACTIVIDADES TURISTICAS

ACTIVIDADES TURISTICAS					
CANT.	TIPO	PERSONAS	PLAZAS	MES	ANUAL
1	FURGONETA	15	15	450	5400

COSTOS DIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Sueldos y Beneficios - Guías Turísticas	\$ 385,34	\$ 4.624,11
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 385,34	\$ 4.624,11
COSTOS INDIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Combustible del Vehículo	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Mantenimiento del Vehículo	\$ 167,95	\$ 2.015,40
Seguro del Vehículo	\$ 12,60	\$ 151,16
TOTAL	\$ 480,55	\$ 5.766,56
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	\$ 865,89	\$ 10.390,67
CAPACIDAD INSTALADA (PERSONAS)	450	5400
COSTO UNITARIO DE ACTIVIDADES TURISTICAS	\$ 1,92	\$ 1,92

CAPACIDAD INSTALADA - CAFETERIA

RESTAURANTE					
CANT.	TIPO	PERSONAS	PLAZAS	MES	ANUAL
10	MESAS	4	40	1200	14400

CAPACIDAD INSTALADA - CAFETERIA

RESTAURANTE					
CANT.	TIPO	PERSONAS	PLAZAS	MES	ANUAL
10	MESAS	4	40	1200	14400

COSTOS DIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Frutas	\$ 75,00	\$ 900,00
Lacteos	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Pan	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Huevos	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Embutidos	\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
COSTOS INDIRECTOS		
DESCRIPCION	MES	ANUAL
Sal	\$ 5,00	\$ 60,00
Pimienta	\$ 6,00	\$ 72,00
Azucar	\$ 37,50	\$ 450,00
Clavos de olor y anis	\$ 2,50	\$ 30,00
Café	\$ 15,00	\$ 180,00
Mermelada	\$ 12,50	\$ 150,00
Manjar	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL	\$ 93,50	\$ 1.122,00
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	\$ 1.093,50	\$ 13.122,00
CAPACIDAD INSTALADA (PERSONAS)	1200	14400
COSTO UNITARIO DEL DESAYUNO	\$ 0,91	\$ 0,91

Anexo 17. Cálculo del Precio por Producto

CALCULO DEL PRECIO POR PRODUCTO

PRODUCTO/SERVICIO	COSTO	PVP	MARGEN	% MARGEN
<i>Hospedaje</i>				
Habitación Sencilla	\$ 9,05	\$ 12,00	\$ 2,95	24,57%
Habitación Doble	\$ 9,05	\$ 22,00	\$ 12,95	58,85%
Habitación Triple	\$ 9,05	\$ 32,00	\$ 22,95	71,71%
Habitación Matrimonial	\$ 9,05	\$ 18,00	\$ 8,95	49,71%
<i>Alimentación</i>				
Desayuno	\$ 0,91	\$ 2,00	\$ 1,09	54,44%
<i>Actividades Turísticas</i>				
Área de Exposiciones	\$ 1,92	\$ 4,50	\$ 2,58	57,24%
Cabalgatas	\$ 1,92	\$ 4,50	\$ 2,58	57,24%
Recorrido Ciudad	\$ 1,92	\$ 4,50	\$ 2,58	57,24%
Ruta del Ferrocarril	\$ 1,92	\$ 4,50	\$ 2,58	57,24%
Ruta del Trapiche	\$ 1,92	\$ 4,50	\$ 2,58	57,24%
Ruta de las Cascadas	\$ 1,92	\$ 4,50	\$ 2,58	57,24%

CALCULO DEL PAQUETE TURISTICO

PAQUETE "SWEET LOVE"		
Estadía:	3 días y 2 noches	PVP
Habitación:	Matrimonial	\$ 36,00
Alimentación:	Incluida	\$ 12,00
Actividades Turísticas:	Incluida	\$ 54,00
SUBTOTAL		\$ 102,00
DESCUENTO		\$ 10,20
PVP - PAQUETE		\$ 91,80

PAQUETE "FRIENDSHIP"		
Estadía:	3 días y 2 noches	PVP
Habitación:	Triple	\$ 64,00
Alimentación:	Incluida	\$ 18,00
Actividades Turísticas:	Incluida	\$ 81,00
SUBTOTAL		\$ 163,00
DESCUENTO		\$ 16,30
PVP - PAQUETE		\$ 146,70

Anexo 18. Proyección de Ventas

PROYECCION DE VENTAS

CAPACIDAD INSTALADA MAXIMA:	1.620	MES
CREC. DEMANDA TURISTICA:	3,80%	ANUAL
CREC. DIVISAS TURISTICAS:	6,24%	ANUAL
META DE CRECIMIENTO:	10,28%	ANUAL

ESTIMACION DE LA DEMANDA

MESES	CAPACIDAD	OCUPACION	DEMANDA	VARIACION
Enero	1.620	20%	324	0,00%
Febrero	1.620	30%	486	50,00%
Marzo	1.620	40%	648	33,33%
Abril	1.620	50%	810	25,00%
Mayo	1.620	60%	972	20,00%
Junio	1.620	70%	1.134	16,67%
Julio	1.620	80%	1.296	14,29%
Agosto	1.620	90%	1.458	12,50%
Septiembre	1.620	100%	1.620	11,11%
Octubre	1.620	80%	1.296	-20,00%
Noviembre	1.620	60%	972	-25,00%
Diciembre	1.620	40%	648	-33,33%
	1.620	60%	972	8,714%

PROYECCION DE VENTAS EN EL PRIMER PERIODO

PRODUCTOS/SERVICIOS	PVP	DEMANDA	VENTAS	OCUPACION	UNIDADES ABSOLUTAS	VENTAS MENSUAL	VENTAS AÑO 1
HOSPEDAJE							
Habitación Sencilla	\$ 12,00	75%	25%	182,25	182,25	\$ 2.187,00	\$ 26.244,00
Habitación Doble	\$ 22,00	75%	25%	182,25	91,13	\$ 2.004,75	\$ 24.057,00
Habitación Triple	\$ 32,00	75%	25%	182,25	60,75	\$ 1.944,00	\$ 23.328,00
Habitación Matrimonial	\$ 18,00	75%	25%	182,25	91,13	\$ 1.640,25	\$ 19.683,00
ALIMENTACION							
Desayuno	\$ 2,00	75%	75%	546,75	546,75	\$ 1.093,50	\$ 13.122,00
ACTIVIDADES TURISTICAS							
Área de Exposiciones	\$ 4,50	75%	16,67%	121,50	121,50	\$ 546,75	\$ 6.561,00
Cabalgatas	\$ 4,50	75%	16,67%	121,50	121,50	\$ 546,75	\$ 6.561,00
Recorrido Ciudad	\$ 4,50	75%	16,67%	121,50	121,50	\$ 546,75	\$ 6.561,00
Ruta del Ferrocarril	\$ 4,50	75%	16,67%	121,50	121,50	\$ 546,75	\$ 6.561,00
Ruta del Trapiche	\$ 4,50	75%	16,67%	121,50	121,50	\$ 546,75	\$ 6.561,00
Ruta de las Cascadas	\$ 4,50	75%	16,67%	121,50	121,50	\$ 546,75	\$ 6.561,00
PAQUETES							
Sweet Love	\$ 91,80	25%	50%	121,50	60,75	\$ 5.576,85	\$ 66.922,20
Friendship	\$ 146,70	25%	50%	121,50	40,50	\$ 5.941,35	\$ 71.296,20
TOTAL						\$ 23.668,20	\$ 284.018,40

PROYECCION DE VENTAS A CINCO AÑOS

PRODUCTOS/SERVICIOS	VENTAS AÑO 1	VENTAS AÑO 2	VENTAS AÑO 3	VENTAS AÑO 4	VENTAS AÑO 5
HOSPEDAJE					
Habitación Sencilla	\$ 26.244,00	\$ 28.941,13	\$ 31.915,44	\$ 35.195,43	\$ 38.812,51
Habitación Doble	\$ 24.057,00	\$ 26.529,37	\$ 29.255,82	\$ 32.262,48	\$ 35.578,13
Habitación Triple	\$ 23.328,00	\$ 25.725,45	\$ 28.369,28	\$ 31.284,83	\$ 34.500,01
Habitación Matrimonial	\$ 19.683,00	\$ 21.705,85	\$ 23.936,58	\$ 26.396,57	\$ 29.109,38
ALIMENTACION					
Desayuno	\$ 13.122,00	\$ 14.470,56	\$ 15.957,72	\$ 17.597,72	\$ 19.406,25
ACTIVIDADES TURISTICAS					
Área de Exposiciones	\$ 6.561,00	\$ 7.235,28	\$ 7.978,86	\$ 8.798,86	\$ 9.703,13
Cabalgatas	\$ 6.561,00	\$ 7.235,28	\$ 7.978,86	\$ 8.798,86	\$ 9.703,13
Recorrido Ciudad	\$ 6.561,00	\$ 7.235,28	\$ 7.978,86	\$ 8.798,86	\$ 9.703,13
Ruta del Ferrocarril	\$ 6.561,00	\$ 7.235,28	\$ 7.978,86	\$ 8.798,86	\$ 9.703,13
Ruta del Trapiche	\$ 6.561,00	\$ 7.235,28	\$ 7.978,86	\$ 8.798,86	\$ 9.703,13
Ruta de las Cascadas	\$ 6.561,00	\$ 7.235,28	\$ 7.978,86	\$ 8.798,86	\$ 9.703,13
PAQUETES					
Sweet Love	\$ 66.922,20	\$ 73.799,87	\$ 81.384,38	\$ 89.748,35	\$ 98.971,89
Friendship	\$ 71.296,20	\$ 78.623,40	\$ 86.703,62	\$ 95.614,25	\$ 105.440,64
TOTAL VENTAS	\$ 284.018,40	\$ 313.207,31	\$ 345.396,00	\$ 380.892,76	\$ 420.037,57

Anexo 19. Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado

Estado de Perdidas y Ganancias proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas Totales	\$ 284.018,40	\$ 313.207,31	\$ 345.396,00	\$ 380.892,76	\$ 420.037,57
TOTAL INGRESOS	\$ 284.018,40	\$ 313.207,31	\$ 345.396,00	\$ 380.892,76	\$ 420.037,57
Costos de Operacion					
Materias Primas Directas e Indirectas	\$ 13.122,00	\$ 13.660,00	\$ 14.220,06	\$ 14.803,08	\$ 15.410,01
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 270.896,40	\$ 299.547,31	\$ 331.175,94	\$ 366.089,68	\$ 404.627,56
Gastos de Operacion					
Gastos Administrativos	\$ 107.120,54	\$ 116.770,75	\$ 127.342,45	\$ 138.926,00	\$ 151.620,73
Gastos de Ventas	\$ 28.500,00	\$ 29.694,42	\$ 30.939,11	\$ 32.236,19	\$ 33.587,88
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 23.709,30	\$ 23.709,30	\$ 23.709,30	\$ 22.669,30	\$ 22.669,30
Total Gastos de Operacion	\$ 159.329,84	\$ 170.174,47	\$ 181.990,86	\$ 193.831,48	\$ 207.877,90
Utilidad/Perdida Operacional	\$ 111.566,56	\$ 129.372,84	\$ 149.185,09	\$ 172.258,20	\$ 196.749,66
Gastos Financieros					
Intereses Pagados	\$ 16.644,17	\$ 15.624,23	\$ 14.480,62	\$ 13.198,34	\$ 11.760,56
Utilidad Antes de Participacion	\$ 94.922,40	\$ 113.748,61	\$ 134.704,46	\$ 159.059,86	\$ 184.989,10
Participacion Utilidades	\$ 14.238,36	\$ 17.062,29	\$ 20.205,67	\$ 23.858,98	\$ 27.748,36
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 80.684,04	\$ 96.686,32	\$ 114.498,79	\$ 135.200,88	\$ 157.240,73
Impuesto a la Renta	\$ 20.171,01	\$ 24.171,58	\$ 28.624,70	\$ 33.800,22	\$ 39.310,18
Utilidad/Perdida Neta	\$ 60.513,03	\$ 72.514,74	\$ 85.874,10	\$ 101.400,66	\$ 117.930,55

Anexo 20. Balance General Final Proyectado

Balance General Final Proyectado

ACTIVOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja/Bancos	\$ 51.400,27	\$ 127.211,41	\$ 214.004,32	\$ 313.012,98	\$ 425.225,92	\$ 552.530,98
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 51.400,27	\$ 127.211,41	\$ 214.004,32	\$ 313.012,98	\$ 425.225,92	\$ 552.530,98
ACTIVOS FIJOS						
Muebles de Oficina	\$ 2.040,00	\$ 2.040,00	\$ 2.040,00	\$ 2.040,00	\$ 2.040,00	\$ 2.040,00
Mobiliario de Operación	\$ 19.790,00	\$ 19.790,00	\$ 19.790,00	\$ 19.790,00	\$ 19.790,00	\$ 19.790,00
Equipos de Oficina	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00
Equipos de Computación	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00
Equipos de Operación	\$ 25.457,00	\$ 25.457,00	\$ 25.457,00	\$ 25.457,00	\$ 25.457,00	\$ 25.457,00
Otros Equipos de Operación	\$ 15.385,00	\$ 15.385,00	\$ 15.385,00	\$ 15.385,00	\$ 15.385,00	\$ 15.385,00
Vehículos	\$ 33.590,00	\$ 33.590,00	\$ 33.590,00	\$ 33.590,00	\$ 33.590,00	\$ 33.590,00
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 86.979,50	\$ 86.979,50	\$ 86.979,50	\$ 86.979,50	\$ 86.979,50	\$ 86.979,50
Terreno	\$ 33.880,00	\$ 33.880,00	\$ 33.880,00	\$ 33.880,00	\$ 33.880,00	\$ 33.880,00
(-) Depreciación Acumulada	0	\$ (18.412,18)	\$ (36.824,35)	\$ (55.236,53)	\$ (72.608,70)	\$ (89.980,88)
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 220.621,50	\$ 202.209,33	\$ 183.797,15	\$ 165.384,98	\$ 148.012,80	\$ 130.640,63
ACTIVOS INTANGIBLES						
Gastos de Pre-Operación	\$ 26.485,60	\$ 26.485,60	\$ 26.485,60	\$ 26.485,60	\$ 26.485,60	\$ 26.485,60
(-) Amortización Acumulada	0	\$ (5.297,12)	\$ (10.594,24)	\$ (15.891,36)	\$ (21.188,48)	\$ (26.485,60)
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 26.485,60	\$ 21.188,48	\$ 15.891,36	\$ 10.594,24	\$ 5.297,12	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 298.507,37	\$ 350.609,22	\$ 413.692,83	\$ 488.992,20	\$ 578.535,84	\$ 683.171,61
PASIVOS						
PASIVOS A LARGO PLAZO						
Préstamo Bancario	\$ 148.507,37	\$ 140.096,19	\$ 130.665,07	\$ 120.090,34	\$ 108.233,33	\$ 94.938,54
TOTAL DE PASIVOS	\$ 148.507,37	\$ 140.096,19	\$ 130.665,07	\$ 120.090,34	\$ 108.233,33	\$ 94.938,54
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 60.513,03	\$ 72.514,74	\$ 85.874,10	\$ 101.400,66	\$ 117.930,55
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 60.513,03	\$ 133.027,76	\$ 218.901,86	\$ 320.302,52
TOTAL PATRIMONIO	\$ 150.000,00	\$ 210.513,03	\$ 283.027,76	\$ 368.901,86	\$ 470.302,52	\$ 588.233,07
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 298.507,37	\$ 350.609,22	\$ 413.692,83	\$ 488.992,20	\$ 578.535,84	\$ 683.171,61

Anexo 21. Flujo de Caja Proyectado

mercad

Anexo 22. Análisis TIR y VAN

ANALISIS TIR Y VAN

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJOS DE CAJA NETO		\$ 75.811,14	\$ 86.792,91	\$ 99.008,66	\$ 112.212,94	\$ 127.305,06
INVERSION FIJA	\$ (220.621,50)					
INVERSION DIFERIDA	\$ (26.485,60)					
INVERSION CORRIENTE	\$ (51.400,27)					
RESULTADO	\$(298.507,37)	\$75.811,14	\$86.792,91	\$ 99.008,66	\$112.212,94	\$127.305,06

TMAR	11,94%
TIR	18,25%
VAN	\$52.951,97

CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

FUENTE	INVERSION	PESO	TASA	PONDERACION
FONDOS PROPIOS	\$ 150.000,00	50%	12,38%	6,220%
FINANCIAMIENTO	\$ 148.507,37	50%	11,50%	5,721%
TMAR				11,94%

TASA DE DESCUENTO INVERSIONISTAS

INFLACION	4,10%
PRIMA RIESGO	7,95%
TASA DE DESCUENTO	12,38%

Anexo 23. Razones Financieras

Razones Financieras

	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
<u>Indice de Liquidez</u>						
Liquidez Corriente	0,91	1,64	2,61	3,93	5,82	2,98
<u>Indice de Gestion</u>						
Impacto Gastos	56,10%	54,33%	52,69%	50,89%	49,49%	52,70 %
Carga Financiera	5,86%	4,99%	4,19%	3,47%	2,80%	4,26 %
Rotacion de Activos Fijos	1,40	1,70	2,09	2,57	3,22	2,20
Rotacion de Ventas	0,81	0,76	0,71	0,66	0,61	0,71
<u>Indice de Endeudamiento</u>						
Endeudamiento Activo	40,0%	31,6%	24,6%	18,7%	13,9%	25,74 %
Endeudamiento Patrimonial	0,67	0,46	0,33	0,23	0,16	0,37
Endeudamiento del Activo Fijo	1,04	1,54	2,23	3,18	4,50	2,50
Apalancamiento	1,67	1,46	1,33	1,23	1,16	1,37
<u>Indice de Rentabilidad</u>						
Rentabilidad Neta	21,31%	23,15%	24,86%	26,62%	28,08%	24,80 %

Anexo 24. Cálculo del Punto de Equilibrio

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	
DESCRIPCION	PROMEDIO
COSTOS FIJOS	\$ 182.640,91
COSTOS VARIABLES	\$ 14.243,03
P.V.P.	\$ 21,00
VENTAS	\$ 348.710,41
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 0,73
UNIDADES FISICAS	19.440
PUNTO EQUILIBRIO (UNIDADES FISICAS)	9.011,59
PUNTO EQUILIBRIO (UNIDADES MONETARIAS)	\$ 189.243,40
% RELACION P.E./VENTAS	54,27 %

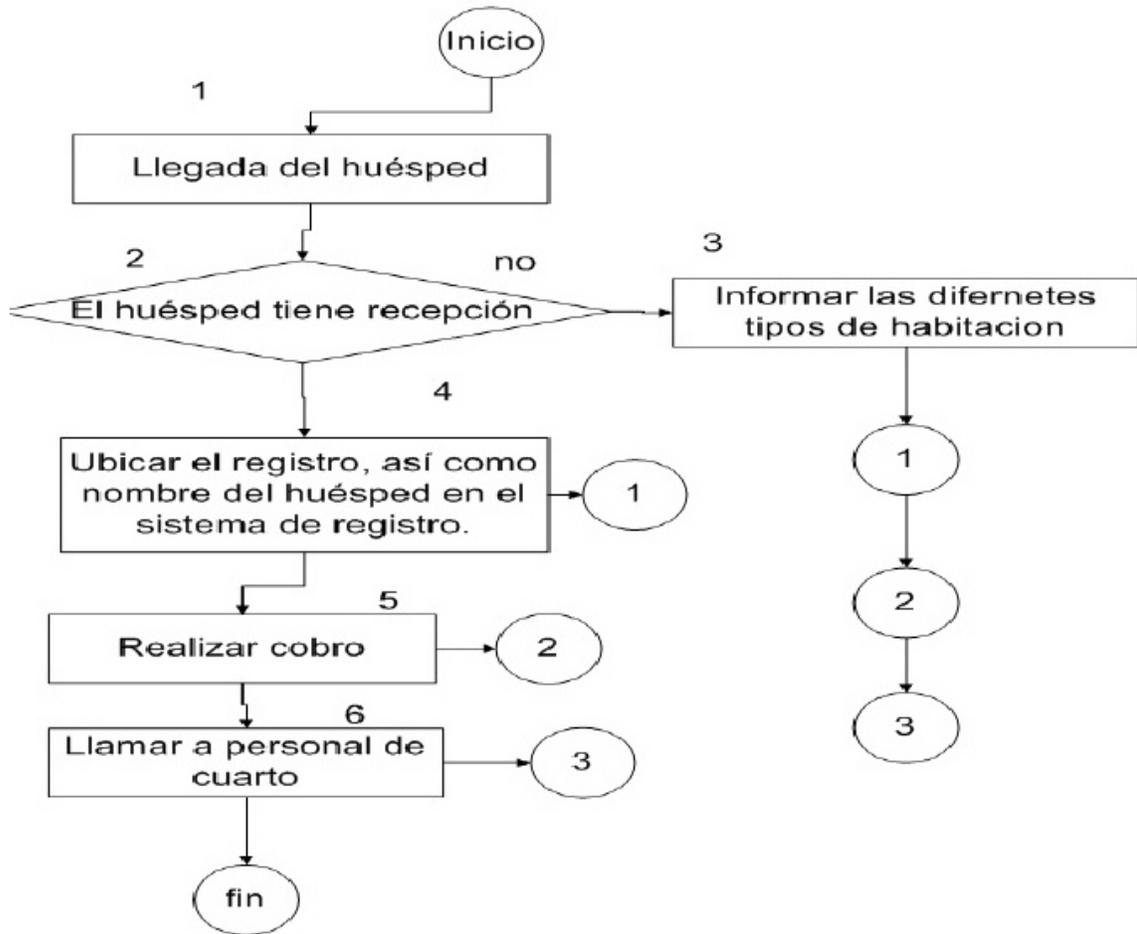
COMPROBACION PUNTO EQUILIBRIO	
VENTAS	\$ 189.243,40
COSTO DE VENTAS	\$ 6.602,49
UTILIDAD BRUTA	\$ 182.640,91
COSTOS FIJOS	\$ 182.640,91
UTILIDAD NETA	\$ -

Anexo 25. Promedio Tasa de Inflación últimos dos años

PROMEDIO DE TASA DE INFLACION	
FECHA	VALOR
Junio-30-2013	2,68%
Mayo-31-2013	3,01%
Abril-30-2013	3,03%
Marzo-31-2013	3,01%
Febrero-28-2013	3,48%
Enero-31-2013	4,10%
Diciembre-31-2012	4,16%
Noviembre-30-2012	4,77%
Octubre-31-2012	4,94%
Septiembre-30-2012	5,22%
Agosto-31-2012	4,88%
Julio-31-2012	5,09%
Junio-30-2012	5,00%
Mayo-31-2012	4,85%
Abril-30-2012	5,42%
Marzo-31-2012	6,12%
Febrero-29-2012	5,53%
Enero-31-2012	5,29%
Diciembre-31-2011	5,41%
Noviembre-30-2011	5,53%
Octubre-31-2011	5,50%
Septiembre-30-2011	5,39%
Agosto-31-2011	4,84%
Julio-31-2011	4,44%
PROMEDIO ULTIMOS 2 AÑOS	4,65%



Anexo 26. Proceso de registro de ingreso a huésped



FORMULARIO DE RESUMEN DE TESIS

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO DE TESIS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN HOTELERA

ESCUELA DE HOTELERÍA

TÍTULO: “CREACIÓN DE UN ECOLOGE QUE PROMUEVA EL TURISMO
ECOLÓGICO EN EL CANTÓN BUCAY”

AUTOR: SALMA RODRÍGUEZ BEDRÁN

DIRECTOR: BLGO. XAVIER CASCANTE

ENTIDAD QUE AUSPICIO LA TESIS: NINGUNA

FINANCIAMIENTO: SI X NO: **PREGADO:** X **POSGRADO:**

FECHA DE ENTREGA DE TESIS: 31 DE JULIO DEL 2013

GRADO ACADÉMICO OBTENIDO:

No. Págs.: 141 **No. Ref. Bibliográfica:** 15 **No. Anexos:** 27 **No. Planos:** 0

RESUMEN:

El proyecto de emprendimiento tiene como objetivo desarrollar el turismo receptivo en un espacio poco explotado que genere fuentes de trabajo y brindar servicio de alojamiento protegiendo el medio ambiente el cual contará con 18 bungalows construidos con materiales ecológicos, la decoración realizada con materiales netamente naturales, en un espacio cubierto totalmente por áreas verde. Esta clase de alojamiento brindará al turista el confort de estar envuelto por la naturaleza y compartir momentos agradables, cumpliendo las leyes de turismo para la protección del medio ambiente y su conservación. Calidez en brindar el servicio de alojamiento, será complementado con recorridos e itinerarios para los turistas que llegan con

el fin de buscar un espacio totalmente desconectado de la rutina diaria. **“Ecu lodge”** servirá a la población generando fuentes de trabajo directas e indirectas que beneficiaría al turismo de la zona.

El diseño de la infraestructura hotelera se conjuga con la naturaleza, mediante un ambiente rústico, a fin de brindar a los visitantes un servicio de calidad dentro de instalaciones de primer nivel y amigables con el medio ambiente; además de proporcionar actividades previamente programadas en donde el visitante tiene la opción de conocer más sobre la cultura local y aportar para el desarrollo de la misma.

Por otra parte, es necesario mencionar ciertos aspectos relevantes que dan las pautas para la implementación de esta propuesta, tales como el alto grado de aceptación que tendría el turismo ecológico, según los resultados de la investigación de mercado.

En igual sentido, el grado de atractivo del mercado es bastante elevado, por las pocas barreras de entrada que tendrían los inversionistas al momento de ejecutar la hostería, no menospreciando lo que pudieren hacer competidores como “D’Franco” y “Casa de Piedra” quienes tienen una infraestructura similar a la que “Ecu lodge” pretende llevar a cabo.

Asimismo, proyecto sería viable financieramente debido a que los ingresos generados por el negocio, permitirían que los socios recuperen su inversión en un plazo no mayor cinco años, y además arrojando una tasa interna de retorno de 18% (aproximadamente) que supera el rendimiento mínimo requerido que es 11.94%. Como se observa, se podría concluir diciendo que esta propuesta más que rentable resulta beneficiosa para todos los agentes económicos (empresa, clientes, comunidad y naturaleza) debido al impacto que hoy en día tiene la protección de estos recursos tan importantes.

Se recomienda que para que el proyecto tenga la acogida esperada, es importante la colaboración de la comunidad local, de modo que ellos estén conscientes de los beneficios que el Turismo Ecológico representa y así convertirse en el pilar fundamental de esta propuesta; por eso sería recomendable también que la Hostería "Ecu lodge" impulse brigadas de

comunicación en el sector, para así dar a conocer las ventajas de este proyecto y hacer de la comunidad su principal aliado para el desarrollo económico y ecológico del sector.

Además, sería conveniente que los socios de la hostería realicen es ciertos estudios para mejorar la atención a los clientes y así obtener alguna certificación de calidad, como las normas ISO, certificados Verdes, etc.

El trabajo en conjunto con el Municipio y la Cámara de Turismo de Bucay, y Prefectura del Guayas o Ministerio de Turismo, sería una gran estrategia para fomentar el desarrollo de la comunidad de manera que sea palpable el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de Bucay y se creen fuentes de trabajo, se construyan vías de fácil acceso y permita desarrollar este turismo en otros sectores aledaños.

PALABRAS CLAVES: Servicios turísticos sustentado en el desarrollo del hospedaje conservando el medio ambiente.

MATERIA PRINCIPAL: 1.Hotelería

MATERIA SECUNDARIA: 1. Medio Ambiente

TRADUCCIÓN AL INGLES

TITLE: "CREATING A ECOLOGE TO PROMOTE TOURISM IN BUCAY"

ABSTRACT:

The project purposes to develop inbound tourism in an area little explored to generate jobs and provide hosting service protecting the environment which will have 18 bungalows built with ecological materials, decoration made of purely natural materials in an area completely covered by green areas. This type of accommodation will provide tourists the comfort of being surrounded by nature and share good times, complying with laws protección tourism for the environment and conservation. Warmth in providing the hosting service will be complemented with tours and itineraries for tourists who arrive to find a totally disconnected from the daily routine. "Ecu lodge" serve the population generating direct jobs.

The design of the hotel infrastructure is combined with nature, by a rustic, to give visitors a quality service in first class facilities and friendly environment while providing pre-programmed activities where Visitors have the option to learn more about the local culture.

Moreover, it is necessary to mention certain relevant aspects that give guidelines for the implementation of this proposal, such as the high degree of acceptance that ecotourism.

Likewise, the attractiveness of the market is quite high, the low barriers to entry that investors have when running the inn, not belittling what competitors may make, as "D'Franco" and "Casa de Piedra" who have a similar infrastructure to that "Ecu lodge" intends to carry out.

Also be financially viable project because the revenue generated by the business, allow partners to recoup their investment in a period not exceeding five years, and also throwing an internal rate of return of 18% (approximately) that exceeds the minimum performance 11.94% is required. As noted, one could conclude that this proposal more than profitable is beneficial for all economic agents due to the impact that today is the protection of these important resources.

It is recommended that the project has received as he expected, it is important the support of the local community, so that they are aware of the benefits that represents Ecotourism and thus become the cornerstone of this proposal, so it would be advisable also that the Inn "Ecu lodge" impulse communication brigades in the sector, so as to present the advantages of this project and make the community their main partner for economic.

It would also be desirable for the lodge make partners is certain studies to improve customer service and get some quality certification, such as ISO, Certified Green, etc..

Working together with the Municipality and the Chamber of Tourism Bucay and Guayas Province or Ministry of Tourism would be a great strategy to promote community development in ways that are palpable improving the quality of life of the inhabitants Bucay

and create jobs, build roads are easily accessible and allow others to develop this tourism in surrounding areas.

KEYS WORDS: Travel services supported by the development of hosting conserving the environment.

FIRMAS:



DIRECTOR



GRUADO