



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN RESORT PARA  
ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN GENERAL VILLAMIL  
PLAYAS**

**AUTORES:**

**Cabezas Arias, Tatiana Aracely  
Yáñez Galarza, Khyra Karyme**

**Proyecto de Titulación previo a la obtención del Título de:  
Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras**

**TUTORA:**

**Econ. Shirley Carolina Segura Ronquillo, Mgs.**

**Guayaquil, Ecuador  
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Tatiana Aracely Cabezas Arias y Khyra Karyme Yáñez Galarza como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras**.

**TUTORA**

---

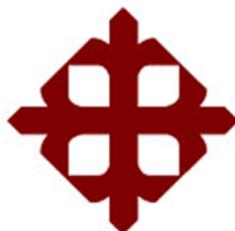
**Econ. Shirley Carolina Segura Ronquillo, Mgs.**

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

---

**Ing. María Belén Salazar Raymond, Mgs.**

**Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Tatiana Aracely Cabezas Arias

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación Estudio de Factibilidad de un Resort para Adultos Mayores en el cantón General Villamil Playas previa a la obtención del Título **de Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015**

**LA AUTORA**

---

**Tatiana Aracely Cabezas Arias**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Khyra Karyme Yánez Galarza

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación Estudio de Factibilidad de un Resort para Adultos Mayores en el cantón General Villamil Playas previa a la obtención del Título **de Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015**

**LA AUTORA**

---

**Khyra Karyme Yánez Galarza**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, Tatiana Aracely Cabezas Arias

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Estudio de Factibilidad de un Resort para Adultos Mayores en el cantón General Villamil Playas, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015**

**LA AUTORA:**

---

**Tatiana Aracely Cabezas Arias**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, Khyra Karyme Yánez Galarza

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Estudio de Factibilidad de un Resort para Adultos Mayores en el cantón General Villamil Playas, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015**

**LA AUTORA:**

---

**Khyra Karyme Yánez Galarza**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer a Dios por guiarme en este camino, llenarme de bendiciones y haberme brindado la sabiduría necesaria para tomar cada decisión. A mis padres, quienes han sido mi pilar y apoyo fundamental, gracias mamá por confiar plenamente en mí y por recordarme siempre lo orgullosa que estás de que sea tu hija. A mis familiares en general por siempre estar pendientes de mí. A mi compañera de tesis, Karyme, por su paciencia, amistad y por la entrega total en la realización del presente proyecto. A mi tutora, por su valiosa colaboración y guianza en este trabajo de titulación.

**TATIANA ARACELY CABEZAS ARIAS**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por permitirme culminar una etapa más en mi vida, por darme sabiduría y vencer muchos retos. A mis padres, por hacer de mis sueños sus sueños, por creer en mí, por su esfuerzo, buenos valores y hacer de mí la persona que soy, gracias infinitas. A mis familiares que en todo momento estuvieron pendientes prestos a darme su ayuda. A Tatiana, por ser una gran compañera de tesis, amiga y luchar juntas por terminar este proyecto. A miss Shirley, por su ayuda, consejos y conocimientos compartidos en todo momento.

**KHYRA KARYME YÁNEZ GALARZA**

## **DEDICATORIA**

Este logro va dedicado de manera especial a dos personas muy importantes en mi vida, mis padres Franklin y Martha, gracias a su esfuerzo, trabajo, dedicación y apoyo, hoy puedo culminar esta etapa universitaria, ESTO ES POR Y PARA USTEDES y el primero de muchos triunfos venideros.

**TATIANA ARACELY CABEZAS ARIAS**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis padres, quienes día a día luchan por darme lo necesario para que siga adelante cumpliendo mis objetivos, además de sus oraciones, apoyo, amor y ayuda que me brindan siempre aunque están lejos de mí.

**KHYRA KARYME YÁNEZ GALARZA**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

**CALIFICACIÓN**

<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>NOTA FINAL DEL TUTOR</b>
<b>Cabezas Arias Tatiana Aracely</b>	
<b>Yáñez Galarza Khyra Karyme</b>	

---

**Econ. Shirley Segura Ronquillo, Mgs.**

**TUTORA**

## ÍNDICE GENERAL

ABSTRACT .....	xxii
RESUMEN .....	xxiii
Introducción .....	1
Planteamiento del problema.....	2
Justificación del tema.....	3
Objetivos .....	4
1. Marco Contextual y Metodológico .....	5
1.1. Marco Referencial.....	5
1.2. Marco Teórico .....	8
1.2.1. Teorías .....	8
1.2.2. Turismo .....	9
1.2.3. Turismo de Salud.....	10
1.2.3.1. Turismo Gerontológico.....	12
1.2.3.2. Gerontología .....	12
1.2.3.3. Geriatría .....	13
1.2.4. Turismo de Tercera Edad.....	13
1.2.5. Recreación .....	14
1.2.5.1. Recreación del adulto mayor .....	14
1.3. Marco Conceptual.....	17
1.3.1. Adulto Mayor.....	17
1.3.2. Turismo Gerontológico .....	17
1.3.3. Resort.....	17
1.3.4. Recreación para adultos mayores .....	17

1.3.5.	<b>Factibilidad</b>	17
1.4.	<b>Marco Legal</b>	18
1.5.	<b>Metodología</b>	25
1.5.1.	<b>Enfoque de la investigación</b>	25
1.5.2.	<b>Tipo de investigación</b>	25
1.5.3.	<b>Método de investigación</b>	25
1.5.4.	<b>Técnicas de recopilación de información</b>	26
1.5.5.	<b>Técnicas para la presentación y análisis de resultados</b>	26
	<b>CAPÍTULO 2</b>	27
2.	<b>Diagnóstico del Entorno e Investigación de Mercado</b>	27
2.1.	<b>Análisis del macro entorno</b>	27
2.1.1.	<b>Político</b>	27
2.1.1.	<b>Económico</b>	28
2.1.2.	<b>Socio cultural</b>	32
2.1.3.	<b>Demográfico</b>	34
2.1.4.	<b>Tecnológico</b>	37
2.1.5.	<b>Ambiental</b>	39
2.1.2.	<b>El Turismo Sostenible</b>	40
2.2.	<b>Diagnóstico General del Cantón Playas</b>	41
2.3.	<b>Análisis de la Industria Turística</b>	44
2.3.1.	<b>Amenaza de entrada de nuevos competidores</b>	44
2.3.2.	<b>Poder de negociación de los proveedores</b>	45
2.3.3.	<b>Poder de negociación de los compradores</b>	45

2.3.4.	Amenaza de ingreso de productos sustitutos .....	46
2.3.5.	Rivalidad en la industria.....	46
2.3.6.	Conclusión análisis de 5 Fuerzas de Porter.....	47
2.4.	Investigación de Mercado.....	47
2.4.1.	Diseño de la investigación .....	47
2.4.1.1.	Universo o Población de estudio.....	48
2.4.1.2.	Tamaño de la muestra .....	48
2.4.1.3.	Tipo de Muestreo .....	49
2.4.1.4.	Presentación y discusión de resultados .....	49
3.	Plan de Negocio .....	61
3.1.	Plan Organizacional.....	61
3.2.	Estudio Técnico-Operacional.....	64
3.2.1.	Descripción de productos/servicios a ofrecer.....	64
3.2.2.	Horarios de funcionamiento.....	72
3.2.3.	Descripción de procesos de producción y operación.....	73
3.2.4.	Localización del proyecto.....	77
3.2.5.	Distribución física del espacio .....	78
	Área del terreno.....	78
3.2.6.	Infraestructura y equipamiento necesario .....	80
3.2.7.	Políticas de seguridad.....	82
3.3.	Plan de Marketing.....	83
3.3.1.	Mercado Objetivo .....	83

3.3.2.	<b>Estrategia de posicionamiento</b> .....	83
	<b>Estrategias de Marketing Mix:</b> .....	84
3.3.3.	<b>Presupuesto de Marketing</b> .....	85
4.	<b>Plan Financiero</b> .....	86
4.1.	<b>Estudio Financiero</b> .....	86
4.1.1.	<b>Detalle de la inversión requerida</b> .....	86
4.1.2.	<b>Estado de Situación Inicial</b> .....	86
4.1.3.	<b>Amortización del préstamo</b> .....	87
4.1.4.	<b>Proyección Anual de Ingresos</b> .....	87
4.1.5.	<b>Proyección Anual de Costos y Gastos Generales</b> .....	88
4.1.6.	<b>Estado de Resultados anual proyectado</b> .....	89
4.1.7.	<b>Estado de Flujo de Efectivo Anual Proyectado</b> .....	91
4.1.8.	<b>Estado de Situación Financiera Anual Proyectado</b> .....	92
4.2.	<b>Evaluación del proyecto</b> .....	93
4.2.1.	<b>Evaluación Financiera</b> .....	93
4.2.2.	<b>Ratios de rentabilidad</b> .....	93
4.2.3.	<b>Punto de equilibrio</b> .....	93
4.2.4.	<b>Análisis por Escenarios</b> .....	94
2.1.1.	<b>Impactos del proyecto</b> .....	96
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	97
	Referencias Bibliográficas	
	ANEXOS #1	
	ANEXOS #2	
	ANEXOS #3	
	ANEXOS #4	

ANEXOS #5

ANEXOS #6

ANEXOS #7

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Horario de funcionamiento – Resort.....	73
Tabla 2 Horario de Spa – Resort.....	73
Tabla 3 Horario de Fango terapia – Resort.....	73
Tabla 4 Infraestructura y Equipamiento Necesario.....	80
Tabla 5 Precios- Sun Paradise Resort.....	84
Tabla 6 Presupuesto de Marketing.....	85
Tabla 7 Balance Inicial.....	86
Tabla 8 Amortización Anual.....	87
Tabla 9 Proyección Anual de Ingresos.....	88
Tabla 10 Proyección Anual de Gastos Generales.....	88
Tabla 11 Proyección Anual de Costos Operacionales.....	89
Tabla 12 Estado de Resultados anual proyectado.....	90
Tabla 13 Flujo de Caja Anual.....	91
Tabla 14 Balance General Anual.....	92
Tabla 15 Evaluación Financiera.....	93
Tabla 16 Ratios de rentabilidad.....	93
Tabla 17 Punto de equilibrio.....	94
Tabla 18 Parámetros de proyección del escenario pesimista.....	94
Tabla 19 Evaluación financiera del escenario pesimista.....	94
Tabla 20 Parámetros de proyección del escenario optimista.....	95
Tabla 21 Evaluación financiera del escenario optimista.....	95
Tabla 22 Inversión Inicial.....	106
Tabla 23 Amortización Mensual.....	108
Tabla 24 Rol de Pagos año 1 (2016).....	110

Tabla 25 Rol de Pagos año 2(2017) .....	111
Tabla 26 Variación Anual de Rol de Pagos .....	112
Tabla 27 Proyección Mensual de Ingresos.....	113
Tabla 28 Presupuesto de Gastos Generales Mensuales.....	114
Tabla 29 Proyecciones de Costos Generales.....	115

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Actividad de Taichí Adulto Mayor.....	5
Figura 2. Touchmark Health & Fitness, USA.....	6
Figura 3.Actividades - Geronto Club.....	7
Figura 4. Motivos del viaje de turismo de salud.....	11
Figura 5. Oferta y utilización de bienes y servicios tercer trimestre del 2014.....	29
Figura 6.Inflación del Índice de Precios al Consumidor (IPC).....	30
Figura 7.Incidencia de la inflación de las Divisiones de Productos.....	30
Figura 8.Riesgo País EMBI Ecuador.....	31
Figura 9.Entrada de extranjeros adultos mayores Año 2014.....	32
Figura 10.Población total y tasas de crecimiento 1950-2010.....	35
Figura 11.Distribución de la población por regiones naturales, 2001 y 2010.....	35
Figura 12.Auto Identificación de la Población censo 2001-2010.....	36
Figura 13.Seguro de Salud Privado en Población Adulta Mayor.....	37
Figura 14. Hogares que tienen acceso a internet nivel nacional.....	38
Figura 15. Porcentaje de personas que utilizan computadoras por provincias.....	39
Figura 16.Proyecciones cantonales INEC 2010-2020.....	42
Figura 17.Proyecciones cantonales INEC 2010-2020.....	42
Figura 18.Distribución de adultos mayores por el nivel de pobreza y sexo 2014.....	43
Figura 19.Catastro Turístico Playas 2015.....	43
Figura 20. Sexo de encuestados.....	53
Figura 21. Edades.....	54
Figura 22.Frecuencia de Viajar.....	54
Figura 23. Compañía de viaje.....	55
Figura 24.Medios utilizados para la información de servicios turísticos.....	55

Figura 25. Centros Turísticos .....	56
Figura 26. Aceptación de Proyecto .....	56
Figura 27. Costo del servicio .....	57
Figura 28. Actividades .....	58
Figura 29. Publicidad .....	58
Figura 30. Jubilación .....	59
Figura 31. Valores de Jubilación .....	59
Figura 32. Organigrama .....	62
Figura 33. Juegos - Adulto Mayor .....	65
Figura 34. Presentación artística – Tango .....	65
Figura 35. Caminatas .....	66
Figura 36. Bailoterapia .....	66
Figura 37. Aquafitness .....	67
Figura 38. Yoga en Adultos Mayores .....	67
Figura 39. Tai Chi .....	68
Figura 40. Hidroterapia Adulto Mayor .....	68
Figura 41. Masaje Piernas Cansadas .....	69
Figura 42. Masaje de relajación .....	69
Figura 43. Fangoterapia .....	70
Figura 44. Modelo - Habitación 1 .....	70
Figura 45. Modelo - Habitación 2 .....	71
Figura 46. Sala de descanso .....	71
Figura 47. Descanso a orilla del mar .....	71
Figura 48. Chequeo médico adulta mayor .....	72
Figura 49. Toma de presión adulto mayor .....	72

Figura 50.Diagrama de flujo del Proceso de compras .....	74
Figura 51.Diagrama de Flujo de Proceso de Producción (Cocina).....	75
Figura 52.Diagrama de Flujo de Proceso de Operación (Reservación y Hospedaje)	76
Figura 53.Satélite de Vía Data - Gral. Villamil Playas .....	77
Figura 54.Zonificación de Sun Paradise Resort.....	78
Figura 55.Distribución de áreas de Sun Paradise Resort .....	78
Figura 56.Tamaño de habitaciones .....	79

## **ABSTRACT**

The “Sun Paradise Resort” project aims to present a feasibility study for implementation of a center to provide accommodation services, feeding and recreation all included specialized in elderly people in General Villamil Playas to boost the Gerontological tourism in the country. Potential customers are old adults of the city of Guayaquil that are of a medium-high and middle social-economic level, and old foreigners who visit the beach. A market study was realized through surveys that show 100% acceptance of the resort and the proposed activities, as well as the prices they would pay for all services. With market acceptance the project design whose initial investment would be \$943.858,80, which 60% was financed with a credit in the National Finance Corporation to five years at 10% annual interest, the remaining amount will be with the shareholders’ capital. It resulted in the financial feasibility a positive NPV of \$ 1.083.184, 75 and an IRR of 46%.

**Keywords:** Gerontological tourism, resort, recreation, elderly and feasibility.

## RESUMEN

El proyecto “Sun Paradise Resort” tiene como objetivo presentar un estudio de factibilidad para la implementación de un centro que brinde los servicios de alojamiento, alimentación y de recreación todo incluido especializado en adultos mayores en el cantón General Villamil Playas para impulsar el turismo gerontológico en el país. Los clientes potenciales son personas adultas mayores de la ciudad de Guayaquil con un nivel socio-económico medio y medio-alto, y extranjeros que visitan el balneario. Se realizó un estudio de mercado por medio de encuestas que muestran el 100% de aceptación del resort y de las actividades propuestas, así como los precios que estarían dispuestos a pagar por todos los servicios. Con la aceptación del mercado se diseñó el proyecto cuya inversión inicial sería de \$943.858,80, financiado el 60% con un crédito en la Corporación Financiera Nacional a cinco años plazo al 10% de interés anual y la cantidad restante con capital de los accionistas, dio como resultado la factibilidad financiera del mismo con un VAN positivo de \$1.083.184, 75 y una TIR del 46%.

**Palabras Claves:** Turismo gerontológico, resort, recreación, adulto mayor y factibilidad.

## **Introducción**

Envejecer bien es el ideal de todos como persona, además de tener la interrogante de cómo se vivirá cuando se llegue a esta etapa, pero más importante es saber la manera en la que se va a vivir de forma sana y placentera. La tercera edad debe ser el periodo de la vida en donde se aproveche todo el esfuerzo y el fruto del trabajo realizado.

Es por esta razón que se ha pensado en las diversas formas que los adultos mayores disfrutan de sus vacaciones indefinidas, generando una idea de negocio donde ellos podrán hospedarse, alimentarse de comida sana, mantenerse activos mediante ejercicios como yoga, taichí, caminatas, tener el servicio de spa, compartir juntos experiencias vividas y salir de la rutina, ya que dentro del Ecuador no existe un lugar que ofrezca estos servicios exclusivamente a adultos mayores.

El lugar seleccionado para este proyecto es en la vía Data de Playas Villamil, este se lo escogió por factores favorables al interés del proyecto, además que la implementación del mismo ayudará al desarrollo de la zona y del cantón generando puestos de trabajo y reconocimiento por parte de los turistas.

Para conocer si el proyecto será aceptado por los adultos mayores, es importante recolectar toda la información necesaria mediante encuestas al mercado objetivo y entrevistas a personas que aporten datos relevantes para el desarrollo de la idea de negocio. Para realizar las encuestas se tuvo en cuenta rango de edades, número de personas y lugares específicos donde se encuentre el mercado objetivo.

## **Planteamiento del problema**

Actualmente en la Provincia del Guayas existen más de 200.000 adultos mayores, que representan el 5,8% de la población total del Ecuador. (INEC, 2010). También existen 32 instituciones que se han enfocado en el cuidado y atención de alrededor de 13.000 adultos mayores, las mismas que están distribuidas de la siguiente manera: en Guayaquil existen 3 centros gerontológicos, 6 asilos, 2 hospicios, 2 centros del día y 12 centros de apoyo; en Daule hay 2 centros gerontológicos; en Durán existe un solo centro de apoyo; Milagro cuenta con un asilo y un centro gerontológico; y Naranjal tiene un centro del día al igual que Colimes. Dentro de estas instituciones los adultos mayores realizan actividades tales como: manualidades, gimnasia, bailoterapia, terapias en piscina y juegos de cartas.

Adicionalmente, la Prefectura del Guayas creó el Centro de Equinoterapia ubicado en la vía la Puntilla Samborondón, donde se ofrecen distintos servicios como terapia de lenguaje, equinoterapia, musicoterapia, terapia física, estimulación temprana, psicología infantil, terapia ocupacional, hidroterapia y Psicopedagogía, dirigidos para personas con discapacidad y cursos de redes e informática para adultos mayores en las instalaciones del Tecnológico Espíritu Santo.

Al analizar los datos generales de la provincia del Guayas y las actividades de recreación que realizan, se observa que son pocos los programas de los que un adulto mayor se beneficia.

En el cantón Playas, a pesar de contar con las condiciones climáticas y ser considerado el segundo mejor clima del mundo, no se ha implementado algún programa o proyecto en donde se les brinde a los adultos mayores un espacio para que puedan pasar parte de su tiempo recreándose o compartiendo con personas que tengan sus mismas necesidades y condiciones.

Si se considera el potencial de mercado y la ubicación del cantón Playas, en esta investigación se propone conocer si *¿Será factible la creación de un resort para adultos mayores en el cantón?*

### **Justificación del tema**

El cantón General Villamil Playas es un destino que cuenta con una ubicación privilegiada, un clima tropical y beneficioso para la salud de los adultos mayores, además de ser considerado como el segundo mejor clima del mundo según la UNESCO en 1982.

Dado que el cantón no cuenta con una alternativa de recreación y cuidado para los adultos mayores, la mejor idea es combinar las actividades que ellos puedan disfrutar y que al mismo tiempo mejore su salud con actividades de su preferencia como yoga en la playa, aeróbicos acuáticos, manualidades, ejercicios mentales, bailoterapia, folclor, talleres de computación y paseos a playas o lugares cercanos de gran interés.

La propuesta para crear este resort es una iniciativa de negocio que buscará incentivar el turismo en el Cantón, por medio del impulso del Turismo Gerontológico, beneficiando no solo con actividades de recreación y alimentación a los turistas de tercera edad, sino también a la comunidad con una nueva fuente de empleo e ingresos.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Presentar el estudio de factibilidad para la creación de un resort especializado en adultos mayores que ofrezca servicio de alojamiento y alimentación en el cantón General Villamil Playas para impulsar el Turismo Gerontológico.

### **Objetivos específicos**

1. Determinar mediante un estudio de mercado el nivel de aceptación de los servicios a ofrecer.
2. Diseñar una propuesta de marketing adecuado al mercado objetivo.
3. Comprobar mediante la evaluación financiera, la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

# CAPÍTULO 1

## 1. Marco Contextual y Metodológico

### 1.1.Marco Referencial

México es uno de los pocos países que se ha enfocado en incentivar el turismo gerontológico debido al importante crecimiento de este grupo de personas que según el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (2011) alrededor de un 35% de los 10,9 millones de adultos mayores están en la población económicamente activa, por lo tanto, hace de este colectivo un sector atractivo para las empresas turísticas. Entre las estrategias que se ofrecen a este grupo están el mejoramiento de calidad del turismo de los adultos mayores y la programación de servicios recreativos y de esparcimiento.

#### **NovaVida (México)**

Es un centro educativo y recreativo ubicado en la ciudad de Mérida, México, que se dedica exclusivamente al adulto mayor, es un espacio en donde pueden tomar clases o actividades enfocadas en su bienestar o recreación compartiendo con las personas de su edad gustos e intereses. Se dictan diferentes clases tales como: yoga, taichí y de huertos orgánicos. Así como también, terapia de estimulación cognitiva y gimnasia cerebral. Cuentan con el servicio de transporte de puerta a puerta en caso de que el familiar no pueda trasladarlo.



Figura 1. Actividad de Taichí Adulto Mayor  
Fuente: novavida.mx/index.php

Estados Unidos también cuenta con una de las más grandes organizaciones que se preocupa por el cuidado y atención de los adultos mayores y es la compañía TOUCHMARK fundada por Werner Nistler en el año de 1980, se encuentra en 11 estados ofreciendo servicios como:

### **Touchmark Health & Fitness Club (USA)**

Un club en el cual el adulto mayor puede disfrutar de una amplia gama de actividades y clases que benefician positivamente las condiciones relacionadas con la edad, como la artritis, el cáncer, enfermedades del corazón, diabetes, hipertensión y depresión.

Cuenta con piscinas climatizadas, equipo de gimnasia keiser y nustep diseñado para los adultos mayores, personal profesionalmente capacitado como masajistas y entrenadores personales (Touchmark Health & Fitness , 2015).



Figura 2. Touchmark Health & Fitness, USA  
Fuente: Inforum.com

En América Latina, Colombia presenta un nuevo concepto de negocio que empieza a tomar fuerza, la mezcla de hotel y club con servicios de salud para los adultos mayores. En Colombia existen 4,6 millones de personas mayores de 60 años, es decir, casi un 10 por ciento de la población colombiana. Por el cual se han creado centros integrales para el cuidado y atención de los adultos mayores.

### **Geronto Club Centro Integral para Adultos Mayores (Colombia)**

Geronto Club es un lugar campestre que se especializa en el cuidado, atención, asesoría y capacitación especial, se encuentra en el Municipio de Chía, Vereda Fonquéta, al norte de Bogotá, Colombia. Los servicios que ofrece van desde hospedaje terapéutico, terapias, talleres de actividad física tales como el yoga, las caminatas, ejercicios en piscina, talleres de neuroplasticidad (ejercicios inducidos, verbales y narrativos) hasta salidas culturales en los alrededores de este lugar (Grupo Geronto Club, 2014).

Lo que hace especial y muy novedoso a este centro es que cuenta con un servicio que es muy poco conocido en Colombia, como los son: Equinoterapia y Gerogogía (Arte y ciencia de enseñar a los mayores), según Tarazona (2014) indica que “es interesante como a través de la Metodología Holística Terapéutica Motivada con Caballos se puede mejorar los estados emotivos y emocionales en patologías Neurodegenerativas en el adulto mayor” (s. p.).

La oportunidad de cuidar a un caballo, su pelaje, alimentación y entrar en contacto con él sirve de gran ayuda para las personas con enfermedades como Parkinson y ciertos niveles de depresión.



Figura 3. Actividades - Geronto Club  
Fuente: [grupogerontoclub.blogspot.com/](http://grupogerontoclub.blogspot.com/)

## **1.2.Marco Teórico**

### **1.2.1. Teorías**

Este proyecto se basa principalmente en teorías de desarrollo económico, social y turístico ya que se pretende mejorar la calidad de vida de los adultos mayores que realicen turismo y, de los habitantes del cantón Playas con nuevas fuentes de empleo, así mismo que este cantón tenga un desarrollo constante.

#### **Teoría de la Modernización**

Reyes (2009) en su artículo de revista “Teorías de desarrollo económico y social: Articulación con el planteamiento de desarrollo humano” establece que las sociedades modernas son más productivas, es decir, que tienen una mejor educación y las personas necesitadas reciben más ayuda y beneficios; además que su sistema político tiene muy clara su posición y funciones que debe cumplir.

La teoría de la modernización se basa en 5 fases: la sociedad tradicional, precondition para el despegue, el proceso de despegue, el camino hacia la madurez y una sociedad de alto consumo masivo. Una parte de esta teoría trata de promover el desarrollo en países de tercer mundo, en estos, el principal problema es la falta de inversiones por lo que una solución sería que se los ayude con tecnología, capital y experiencia de países que llevan años siendo del primer mundo y en una gran vía de desarrollo.

Esta teoría tiene relación con el turismo ya que este obtiene influencias con todos los países del mundo, al momento de implementar una propuesta siempre se importan esas ideas y se las aplican al proyecto a realizar, haciendo que la sociedad mejore en distintos aspectos tanto económicos, tecnológicos y culturales.

#### **Teoría del desarrollo local territorial**

Morales (2006) establece que este tipo de desarrollo se centra principalmente en que las regiones o localidades puedan iniciar y continuar con un desarrollo

socioeconómico con el fin de mejorar la calidad de vida de los habitantes así como aprovechar los recursos que poseen.

Al hablar de desarrollo local no solo se concentra en lo económico sino en todo lo que la región necesite para mejorar adoptando estrategias y acciones a realizar tales como generar economías de escala, implementar un desarrollo sostenible, equilibrio en el entorno medioambiental, innovación tecnológica, cualificación de los recursos humanos, entre otras. Es por esto que si se emplea actividades turísticas, estas deben cumplir con las aspiraciones y expectativas de los turistas o consumidores de los espacios turísticos.

### **1.2.2. Turismo**

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT, 1994), “el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros” (Citado por Sancho, 1998, p. 11).

Desde sus orígenes el hombre siempre se ha visto impulsado en trasladarse a diferentes lugares por distintas razones: caza, comercio u ocio. Pero no fue hasta mediados del siglo XX que el turismo de masas surgió como fenómeno en el mundo. El factor que contribuyó de manera positiva al aumento del turismo internacional fue el crecimiento de las relaciones comerciales entre los mercados mundiales que no solo se trasladaban por ocio a otros países sino también por negocios o estudios profesionales (Sancho, 1998).

El año más memorable de la historia del turismo es 1841, en el que Thomas Cook, toma la iniciativa de organizar el primer viaje colectivo organizado en tren desde la ciudad de Leicester hasta Loughboroug para asistir a un congreso de antialcohólico en el año 1841.

Actualmente el plantear el progreso del turismo dentro del modelo de la sustentabilidad en varios países del mundo, es una necesidad, ya que ha dejado de ser un complemento de las economías para convertirse en una de las actividades más importantes que es dominada por los servicios, además de brindar al hombre una mayor disponibilidad de tiempo para el recreo, cultura, descanso y diversión.

Quesada (2007) clasifica al turismo en varios tipos que son: cultural, deportivo, de placer, de salud, de congresos y convenciones, de negocios, naturalista, de aventura y libertino.

Este proyecto se asocia al turismo de salud ya que los adultos mayores además de realizar cualquier tipo de turismo buscan el descanso y la recuperación para mejorar el aspecto físico, estético y de salud en general, además, de que existe una preferencia por las condiciones climáticas, ya sean de playas o montañas. Es importante resaltar que el turismo gerontológico se refiere a un mercado turístico y no a un tipo de actividad turística.

### **1.2.3. Turismo de Salud**

Según Kaspar C. (1996) el turismo de salud es la suma de todas las actividades y fenómenos resultados de un cambio de ubicación y residencia de las personas para promover y restablecer su bienestar físico y mental mientras hace uso de servicios médicos (Citado por Fuentes, 2009).

Los turistas “sénior” prefieren el tipo de servicio que vaya ligado con la recuperación y la prevención de la salud. Esta modalidad de turismo se trata básicamente de personas que viajan fuera de su entorno usual con el objetivo de buscar servicios que fomenten, conserven y restauren la salud como clave para el bienestar físico y mental.

En cuanto al perfil del turista de salud su edad varía, ya que también los jóvenes, adultos y sénior gustan de este tipo de turismo. El adulto mayor suele disponer de mayor autonomía financiera porque no tiene problemas de hipotecas y porque recibe jubilación.

Entre las disciplinas y terapias que se han incorporado al concepto de turismo de salud se destacan: Medicina alternativa (herbolaria, aromaterapia, chi gong, acupuntura, masajes, yoga) y otras terapias como (ejercicios físicos, gimnasia y técnicas especiales terapéuticas con ejercicios “Kinesioterapia”, saunas, salones de salud y belleza, deportes no competitivos y ejercicios con música.

Entre los principales de países de América Latina que impulsan esta modalidad de turismo se destacan: Argentina, México, Colombia, Ecuador, Uruguay y Perú. En Europa, España es pionero en turismo de salud ya que cumple con todas las condiciones. El motivo principal de viaje del adulto mayor europeo es por buscar tratamientos de buena calidad sin necesidad de que se sometan a una cirugía, además de que en la actualidad España cuenta con tecnología más avanzada a diferencia de otros países. (Ministerio de Industria, Energía y Turismo de España, 2013)

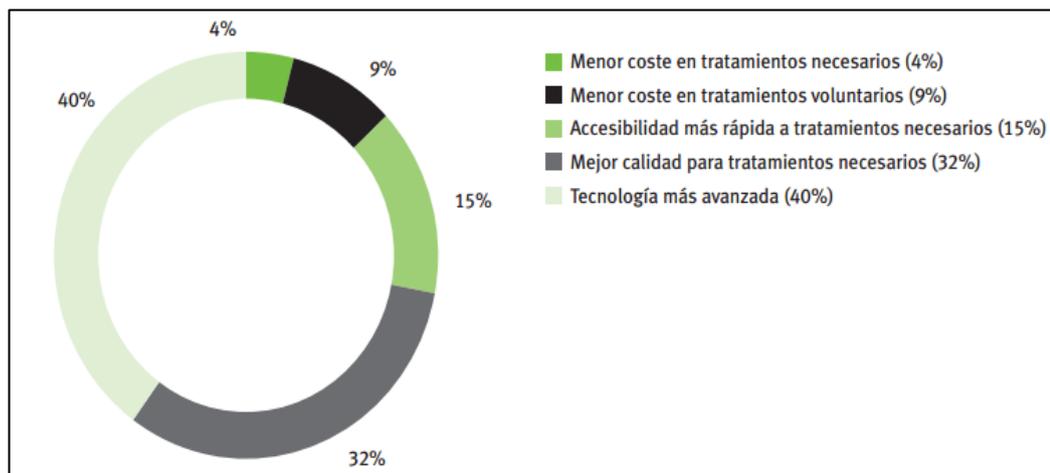


Figura 4. Motivos del viaje de turismo de salud  
Fuente: Turismo de Salud en España, 2013

### **1.2.3.1. Turismo Gerontológico**

El turismo gerontológico es un segmento de mercado de personas mayores (a partir de los 65 años) que son sujetos a programas, proyectos o paquetes de viajes organizados especialmente para ellos, se enfoca en la mejora de servicios turísticos e instalaciones especializadas y orientadas a sus necesidades, donde puedan viajar de forma individual o grupal.

Adicionalmente, el turismo gerontológico también es conocido en varios países de Europa como turismo sénior, siendo España uno de los pioneros en concebir este tipo de turismo, al crear el programa de vacaciones IMSERSO que facilita al adulto mayor la realización de viajes culturales en zonas de clima cálido y rutas de interés turístico (Hosteltur Comunicación para el Turismo del Futuro, 2006).

Como lo indica el Ministerio de Turismo (2012) “Ecuador es uno de los mejores destinos turísticos para adultos mayores ya que ofrece múltiples destinos naturales y culturales” (s.p.). El turismo para la tercera edad no sólo se enfoca en el cuidado y atención de la salud, sino también en brindar actividades turísticas y de diversión.

En el 2012, el Ecuador fue elegido por la revista estadounidense Internacional Living, como el “Mejor Destino de Retiro del Mundo”. (Ministerio de Turismo, 2012)

### **1.2.3.2. Gerontología**

Según Arranz (s.f.) Gerontología es una ciencia que se encarga del estudio de las fases del envejecimiento de todos los seres vivos e incluyen los aspectos: social (medio ambiente, situación económica y familiar) y biológicos (cambios fisiológicos, morfológicos y funcionales), además de los aspectos médicos.

### **1.2.3.3. Geriátría**

Es parte de la Gerontología y según la Real Academia Española en su 23 edición (2014) define Geriátría como “Estudio de la vejez y terapia de sus enfermedades” (s. p.). De acuerdo con Ávila (2010) la Geriátría se dedica a los aspectos preventivos, clínicos, terapéuticos y sociales de los adultos mayores que presenten alguna condición aguda, crónica, de rehabilitación o de situación terminal.

Según Arranz (s.f.) entre los principales objetivos de la Geriátría está prevenir enfermedades vigilando la salud del adulto mayor, evitar la dependencia, brindar asistencia completa, tratar problemas intelectuales y funcionales del adulto mayor y ofrecerle un cuidado progresivo.

Finalmente, se puede acotar que visitar a un médico geriatra es de gran importancia para lograr un envejecimiento exitoso.

La diferencia entre gerontología y geriátría radica en que la primera estudia la vejez y el envejecimiento en el área de salud y aborda aspectos psicológicos, sociales, económicos, demográficos y otros relacionados con el adulto mayor y, la Geriátría se centra únicamente en las patologías asociadas a la vejez, y el tratamiento de las mismas (Perlado, 1995).

### **1.2.4. Turismo de Tercera Edad**

Según como lo indica Foj, J. (s.f.) el turismo de tercera edad lo realizan personas mayores de 65 años jubiladas que son autovalentes en sus capacidades cognitivas y físicas, disponen de tiempo y recursos económicos para viajar y pernoctar en un destino turístico (Alén, Domínguez, & Fraiz, 2010). Debido a que los adultos mayores no tienen límites para viajar por no contar con fechas vacacionales se establece el aprovechamiento de infraestructuras turísticas en épocas de menor demanda y así aumentar la ocupación (Foj, s.f.).

Es necesario diferenciar el turismo de tercera edad del turismo gerontológico, ya que en el primero, el adulto mayor realiza todo tipo de actividades turísticas entre las cuales están el paseo por las principales ciudades del mundo, caminatas por sitios arquitectónicos, salidas de compras, paseos por museos, catedrales, monumentos culturales y, viajan en cualquier época del año. Por otro lado, el turismo gerontológico es cuando el adulto mayor acude algún centro en donde se le brinde la atención para rehabilitarse o recibir terapias acorde a sus necesidades.

### **1.2.5. Recreación**

Se define a la recreación como una disciplina que tiene como propósito que el ser humano utilice las horas de descanso o tiempo libre, para la realización de actividades que motiven su dominio profesional, artístico-cultural, deportivo y social mediante la práctica de actividades físicas o de esparcimiento (Pérez, 2003).

Para Elkonin (1986) la recreación ayuda al ser humano porque promueve su salud total, permite disminuir agotamientos y cansancios producto de la rutina diaria y los convierte en ciudadanos de bien.

Al igual que los turistas jóvenes, los adultos mayores tienen diversas razones para viajar en especial para relajarse, descansar y relacionarse con personas de su misma edad.

#### **1.2.5.1. Recreación del adulto mayor**

La vejez es una etapa en la vida por la que todos los seres humanos deben pasar, no debe ser sinónimo de inactividad, ya que esto provoca el decremento de habilidades físicas, aumento de grasa corporal y pérdida muscular, seguido de un envejecimiento psicológico, baja autoestima, estrés, ansiedad y depresión, al contrario, toda persona que llegue a los 60 años debe mantenerse en constante movimiento ya que esto les proporciona salud y los libra de limitaciones físicas, además de la fragilidad y dependencia.

La recreación en los adultos mayores, se entiende como algo que no solo comprende lo personal, sino que proyectada desde lo social, el uso del tiempo libre puede facilitar la calidad de vida de estas personas y ayuda a contribuir para el desarrollo de estilos de vida más saludables y propios de esta edad (Salud y Vida Adultos Mayores, 2004).

Tiene como objetivo fomentar la participación de los adultos mayores en actividades recreativas que ayudan para su bienestar integral fortaleciendo destrezas, habilidades, aptitudes y actitudes propias de este grupo.

Algunas características de un destino enfocado para las personas de la tercera edad según Güede (2006) son que el destino cuente con un clima agradable, que no cuente con obstáculos arquitectónicos, que se encuentre en zonas planas, que el servicio de transporte público sea accesible y se ofrezcan actividades de recreación.

Se puede acotar que el cantón General Villamil Playas, lugar donde se plantea ubicar este proyecto, cumple con estas características ya que cuenta con un clima acogedor, variedad de comidas típicas principalmente elaborados los mariscos, se puede realizar diferentes tipos de deportes acuáticos, caminatas a orillas del mar y otros tipos de actividades que pueden realizar los adultos mayores.

Todo adulto mayor sano puede realizar actividades físicas las cuales son las que se lleva a cabo en la vida diaria como por ejemplo: levantarse de la cama, hacer jardinería, entre otras; así mismo ejercicios, los cuales son movimientos programados con un objetivo como pedalear una bicicleta para mejorar el funcionamiento del corazón (Hernández, 2010).

Es necesario que antes de que un adulto mayor realice ejercicios se haga un estudio de su estado de salud, condición física y si ha tenido experiencia en los ejercicios, con el fin de conocer y evitar riesgos como lesiones. Posteriormente se debe construir una rutina de ejercicios apropiada a las necesidades y condiciones del adulto mayor.

La Organización Mundial de la Salud (2015) recomienda que toda persona de 65 años en adelante dedique 150 minutos semanales a realizar actividades físicas moderadas con el fin de mejorar la salud ósea y funcional, funciones cardiorrespiratorias y musculares, y prevenir el deterioro cognitivo.

Según Peláez M. y Martínez I. (2002), las actividades físicas que todo adulto mayor debe realizar son de resistencia como subir escaleras o cerros, trotar, remar, nadar vueltas continuas y andar en bicicleta cuesta arriba; de fortalecimiento como flexionar y extender los brazos y piernas, sentarse y pararse de una silla repetidamente; de equilibrio como pararse afianzándose de un pie, ponerse de pie y sentarse en una silla sin utilizar los brazos; de flexibilidad como flexiones, inclinaciones y estiramiento de cuerpo.

Los beneficios que se obtienen de los ejercicios no son solo físicos sino también fisiológicos, psicológicos y sociales tanto inmediato como a largo plazo, ayudará a tener un mejor estilo de vida, salud mental, postura y equilibrio, más energía y menos estrés, además de vida más independiente (Peláez M. & Martínez I., 2002).

## **1.3. Marco Conceptual**

### **1.3.1. Adulto Mayor**

La OMS (Organización Mundial de la Salud) define a las personas de 60 a 74 años de edad avanzada; de 75 a 90 viejas o ancianas y las que sobrepasan se les denomina grandes viejos o grandes longevos. A todo individuo mayor de 60 años se le llamara de forma indistinta persona de la tercera edad o adulto mayor (Organización Mundial de la Salud, 2015).

### **1.3.2. Turismo Gerontológico**

El turismo gerontológico es un segmento de mercado dirigido a personas mayores de 65 años, que realizan actividades de recreación y rehabilitación, en donde se les ofrece adicionalmente servicios turísticos acorde a sus necesidades.

### **1.3.3. Resort**

Establecimiento turístico que brinda el servicio de hospedaje y en donde se ofrecen actividades de recreación, deportivas y al aire libre. Además posee diversas instalaciones y variedad de servicios complementarios (Ministerio de Turismo, 2015).

### **1.3.4. Recreación para adultos mayores**

Uso del tiempo libre de adultos mayores en actividades que los ayuden a un mejor desenvolvimiento tanto físico como mental, además de contribuir con un estilo de vida más saludable (Salud y Vida Adultos Mayores , 2004).

### **1.3.5. Factibilidad**

La Real Academia de la Lengua Española (2014) lo define como “cualidad o condición de factible” (s. p.).

## **1.4. Marco Legal**

Este proyecto se basa principalmente en los derechos del Buen Vivir de los Ciudadanos que promueve la Constitución del Ecuador (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008) tales como:

**Art. 24.-** Las personas tienen derecho a la recreación y al esparcimiento, a la práctica del deporte y al tiempo libre.

**Art. 36.-** Las personas adultas mayores recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado, en especial en los campos de inclusión social y económica, y protección contra la violencia. Se considerarán personas adultas mayores aquellas personas que hayan cumplido los sesenta y cinco años de edad.

**Art. 37.-** El Estado garantizará a las personas adultas mayores los siguientes derechos:

1. La atención gratuita y especializada de salud, así como el acceso gratuito a medicinas.
2. El trabajo remunerado, en función de sus capacidades, para lo cual tomará en cuenta sus limitaciones.
3. La jubilación universal.
4. Rebajas en los servicios públicos y en servicios privados de transporte y espectáculos.
5. Exenciones en el régimen tributario.
6. Exoneración del pago por costos notariales y registrales, de acuerdo con la ley.

7. El acceso a una vivienda que asegure una vida digna, con respeto a su opinión y consentimiento.

**Art. 383.-** Se garantiza el derecho de las personas y las colectividades al tiempo libre, la ampliación de las condiciones físicas, sociales y ambientales para su disfrute, y la promoción de actividades para el esparcimiento, descanso y desarrollo de la personalidad.

Además que se rige de acuerdo a la **Ley de Turismo**, Art 3, donde se menciona los distintos principios de la actividad turística determinando que, la iniciativa privada es el pilar fundamental del sector ya que genera empleos y una inversión directa, además de incrementar y fomentar la infraestructura nacional para una mejor satisfacción al turista.

En la misma Ley en el Capítulo II: De las Actividades Turísticas y de Quienes las Ejercen, se mencionan artículos que están relacionados a la actividad turística de alojamientos.

**Artículo 5.-** Se consideran actividades turísticas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

- a. Alojamiento
- b. Servicio de alimentos y bebidas
- c. Transportación cuando se dedica principalmente al turismo
- d. Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte
- e. La de intermediación, agencias de servicios turísticos y organizaciones de eventos, congresos y convenciones

f. Casinos, salas de juego (bingo-mecánicos), hipódromos y parques de atracciones estables.

**Artículo 8.-** Para el ejercicio de actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas y de calidad vigentes.

**Artículo 9.-** El Registro de Turismo consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos, sea persona natural o jurídica, previo al inicio de actividades y por una sola vez en el Ministerio de Turismo, cumpliendo con los requisitos que establece el Reglamento de esta Ley. En el registro se establecerá la clasificación y categoría que le corresponda.

Previo a la operación de la actividad turística se debe cumplir ciertos requisitos tanto para personas naturales como jurídicas, se requiere además del registro de turismo, la licencia única anual de funcionamiento, ya que sin esta no se podrá operar. Tiene vigencia de un año su tarifa es cero y se la puede obtener en línea. Los requisitos para la obtención del Registro Turístico para alojamientos, personas jurídicas, de acuerdo con la información obtenida del Ministerio de Turismo (s.f.) son los siguientes:

1. Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de Capital o Reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
2. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del registro Mercantil.
3. Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)
4. Copia de la cédula de identidad
5. Copia de la última papeleta de votación

6. Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR EL NOMBRE COMERCIAL.
7. Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual ( IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento en las ciudades de: Quito: Av. República 396 y Diego de Almagro Edif. Fórum Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno del Litoral Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de Abril Edif. Acrópolis
8. Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
9. Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
10. Declaración de activos fijos para cancelación del 1 por mil, debidamente suscrita por el Representante Legal o apoderado de la empresa. (Formulario del Ministerio de Turismo)
11. Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados
12. Permiso de uso del suelo (para bares y discotecas)

De acuerdo al Art. 7 del **Reglamento de Alojamiento Turístico** (Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador, 2015) los requisitos previos al inicio del proceso de registro del establecimiento de alojamiento turístico deben contar de los siguientes documentos:

- a) En el caso de personas jurídicas, escritura de constitución, aumento de capital o reforma de estatutos, debidamente inscrita en el Registro Mercantil;
- b) Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil;
- c) Registro Único de Contribuyentes (RUC), para persona natural o jurídica;
- d) Cédula de identidad o ciudadanía y papeleta de votación, de la persona natural o representante legal de la compañía;

- e) Certificado de gravámenes o contrato de arrendamiento del local de ser el caso, debidamente legalizado ante la Autoridad competente;
- f) Inventario valorado de activos fijos de la empresa bajo la responsabilidad del propietario o representante legal;
- g) Pago del uno por mil;
- h) Para el uso del nombre comercial, el establecimiento de alojamiento deberá cumplir con las disposiciones de la Ley de Propiedad Intelectual y la normativa aplicable en esta materia. Deberá verificarse el resultado de la búsqueda fonética.

### **Requisitos adicionales**

Se deberá cumplir con los siguientes permisos para el funcionamiento del Resort dentro del cantón Gral. Villamil Playas:

### **Permisos municipales**

Los requisitos para adquirir el permiso de funcionamiento otorgado por el departamento de salubridad y servicios existencial del cantón previo a la obtención de

la obtención de la patente municipal son los siguientes:

1. Copia del permiso del año anterior
2. Copia de cédula y papeleta de votación
3. Copia del ruc o rise
4. Copia de la declaración al impuesto a la renta (si está obligado a llevar contabilidad) Tasa del 1.5x mil (si lleva contabilidad)
5. Distribución de alícuotas (si lleva contabilidad y si tiene más locales)
6. Carta de autorización para realizar trámite de permisos (compañías)
7. Copia del cuerpo de bomberos
8. Copia del certificado de salud
9. Copia del contrato de arrendamiento notariado y copia del pago predial actual. 2 fotos del local
10. Tasa administrativa

11. Certificado de uso de suelo (locales nuevos)

12. Carpeta manila

El valor del permiso varía dependiendo del monto de capital y tipo de establecimiento, y el tiempo estimado de entrega es de 9 días laborales. (Secretaría Nacional de la Administración Pública, s.f.)

### **Permiso del Ministerio de Salud Pública**

Para obtener el permiso de funcionamiento otorgado por el MSP, según los Acuerdos Ministeriales 4712 y 4907 (Ministerio de Salud Pública, s.f.) son los siguientes:

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Registro único de contribuyentes (RUC).
3. Cédula de identidad, identidad y ciudadanía, carné de refugiado, o documento equivalente a éstos, del propietario o representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica del establecimiento, cuando corresponda.
5. Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda.
6. Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento; y,
7. Otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

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

1. Copia del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
2. Original y Copia de la factura de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento.
3. Copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano. (Dependiendo de la actividad si lo requiere)

4. Autorización por escrito del contribuyente o de la compañía indicando la persona que va a realizar el trámite y copia de las cédulas de identidad de la persona que lo autoriza y del autorizado.
5. Si el trámite lo realiza personalmente, adjuntar copia de la cédula de identidad.

Dentro del **Plan del Buen Vivir 2013-2017**, el cual promueve una forma de vivir que permite la felicidad, igualdad, equidad y solidaridad, se puede encontrar el objetivo 5 el cual se refiere a la construcción de espacios de encuentro común donde se fortalezca la identidad nacional, identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad, tiene que ver mucho con este proyecto ya que se podrá ofrecer este servicio a personas de diferentes culturas, costumbres tanto nacionales como internacionales y existirá lo postulado en el objetivo, es decir que se lo cumplirá. (SENPLADES, 2013)

## **1.5. Metodología**

### **1.5.1. Enfoque de la investigación**

El enfoque de la investigación es cuantitativo porque permitirá conocer el nivel de aceptación de los servicios a ofrecer y determinar la factibilidad del proyecto. Tal como lo mencionan Pérez A., Méndez R. y Sandoval F. (2007) “Cuantificar es establecer magnitudes precisas, y evitar las afirmaciones “con muchos, pocos, bastantes, un parte”, tan precisa y subjetivas” (p.21).

### **1.5.2. Tipo de investigación**

Esta investigación es exploratoria, descriptiva y de campo.

Según Nieves (2006) la investigación exploratoria se realiza cuando existen disyuntivas sobre el tema a investigar o cuando el conocimiento es escaso e impreciso, implica el diagnóstico del tema poco estudiado. Se lo realiza debido a que el turismo gerontológico es una nueva tendencia y no ha sido muy investigado.

De acuerdo con Rodríguez (2005), la investigación descriptiva a realizar en el proyecto dará como resultado características fundamentales sobre realidades a las que se debe trabajar; dentro de este proceso se tendrá que seleccionar técnicas de recolección de datos, recolección de los mismos y hacer un análisis de los resultados.

### **1.5.3. Método de investigación**

El método deductivo empieza por analizar todos los datos de la investigación en general y luego mediante el razonamiento lógico y deductivo llegar a una conclusión que corrobore su autenticidad.

Se lo relaciona con el objetivo general del proyecto, de esta manera luego de realizar el estudio del mercado se podrá evidenciar la factibilidad del proyecto y si

ayudará a incentivar el turismo gerontológico, el cual se definirá por medio de encuestas.

#### **1.5.4. Técnicas de recopilación de información**

La técnica empleada fue la encuesta para conocer el nivel de aceptación del proyecto para el mercado objetivo y se realizaron entrevistas a personas que tienen conocimiento del tema desarrollado.

#### **1.5.5. Técnicas para la presentación y análisis de resultados**

Para la correcta apreciación y análisis de los resultados de las encuestas se los tabuló y se presentan mediante gráficos con porcentajes y la información obtenida de las entrevistas fue transcrita.

## **CAPÍTULO 2**

### **2. Diagnóstico del Entorno e Investigación de Mercado**

#### **2.1. Análisis del macro entorno**

##### **2.1.1. Político**

El Ecuador es un estado social de derecho, soberano, unitario, independiente, democrático, pluricultural y multiétnico. Su gobierno es republicano, presidencial, electivo, representativo, participativo y de administración descentralizada.

En el año 2007 se posiciona al Economista Rafael Correa Delgado, perteneciente del partido político Alianza País, como Presidente de la República del Ecuador, se encuentra hasta la actualidad en el mandato y mantiene una política social que muestra sus intereses en el desarrollo sustentable del país, este modelo socialista ha causado en varias ocasiones críticas por parte de los opositores.

Para el actual gobierno entre las prioridades de la nación están el erradicar la pobreza implementando tanto políticas como reglamentos en el área laboral, así como también reglamentos tributarios e incremento de sueldos. Se ha eliminado la tercerización y hay cambios en cuanto al contrato por horas. En este año se ha modificado ciertas reformas en el Código Laboral, en la Ley de Seguridad Social y la Ley de Servicio Público, relacionado con la afiliación de las amas de casa, a la estabilidad laboral, utilidades, bonificaciones, reformas en pago de décimos, y a la deroga de pago obligatorio del 40% de aporte estatal al IESS para pensiones jubilares.

El gobierno ha implementado una política pública de gran importancia a la que denomina “el cambio de la matriz productiva”, la cual espera obtener una diversificación productiva muy amplia sobre el desarrollo de industrias, mejora de los sistemas de valor agregado en producción, la sustitución de importaciones a corto plazo y ampliar el portafolio de exportaciones (SENPLADES, 2012).

El sector turístico se ha visto apoyado por las autoridades gubernamentales encargadas del Ministerio de Turismo. En el año 2010 el Ministerio de Turismo por medio del “Plan de Marketing Turístico del Ecuador” aportó al Plan Nacional del Buen Vivir orientando sus acciones a posicionar al país como un destino turístico de referencia a nivel mundial, siendo su objetivo principal aumentar los arribos internacionales, cuidando la diversidad del Ecuador de una manera sustentable y sostenible, y también mejorar el nivel de gasto turístico interno y receptor. (Ministerio de Turismo, 2009). También se encargó de la promoción en el extranjero de la marca país “Ama la Vida” y actualmente lleva a cabo la campaña “All You Need Is Ecuador”.

### **2.1.1. Económico**

Los aspectos económicos establecen como se encuentra la situación económica de una nación y además de todos los ciudadanos que la conforman, de esta manera ayuda a la toma de decisiones para determinar la estabilidad de la misma, es necesario considerar ciertas variables que influyen en los negocios como lo son el PIB, el índice de pobreza, la tasa de inflación y riesgo país.

En 2014, el Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador durante el tercer trimestre aumentó 3.4%, comparada con igual periodo de 2013, los componentes que aportaron más en este crecimiento económico fueron la inversión, las importaciones y el consumo de los hogares.

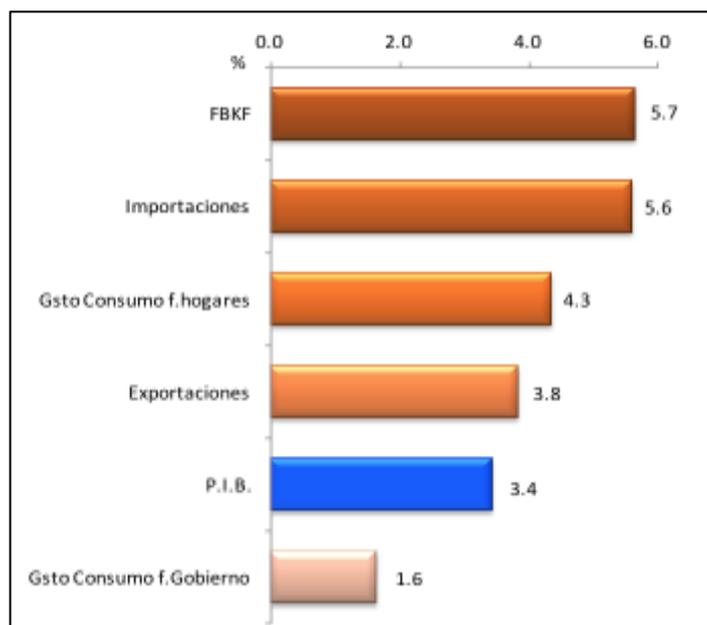


Figura 5. Oferta y utilización de bienes y servicios tercer trimestre del 2014  
Fuente: (MIND, 2015)

En el primer trimestre del 2015, Ecuador perdió alrededor de \$2.000 millones en exportaciones debido a la caída de los precios del petróleo en el mercado internacional, los ingresos petroleros son considerados uno de las principales fuentes de financiamiento en el país.

Las tasas de interés de Agosto 2015 determinadas por el Banco Central del Ecuador registran un 8.06% en la tasa activa y legal, 5.55% en la tasa pasiva y un 9.33% en la tasa máxima convencional.

Según el INEC (2015) indica que la inflación de Julio 2015 según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor fue de -0.08% mensual, frente al 0.40% del mes del año anterior.

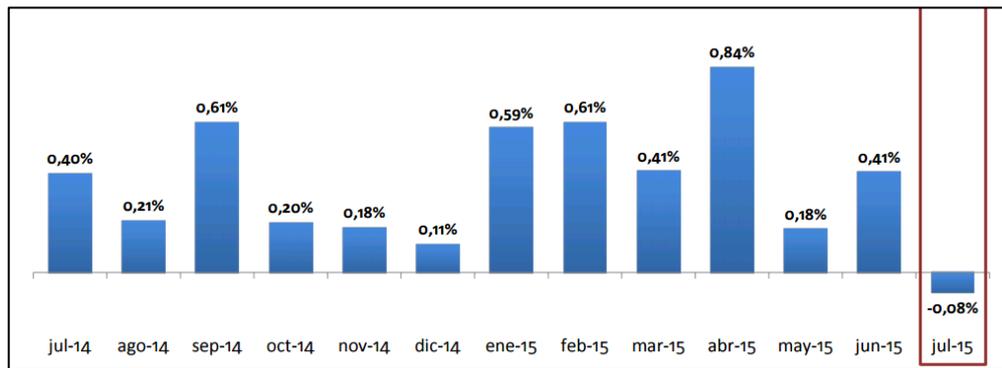


Figura 6. Inflación del Índice de Precios al Consumidor (IPC)  
Fuente: (INEC, 2015)

En relación a la incidencia de la inflación de las divisiones de productos en el Mes de Julio 2015, los mayores impactos fueron en el sector de alojamiento, agua, electricidad y otros combustibles.

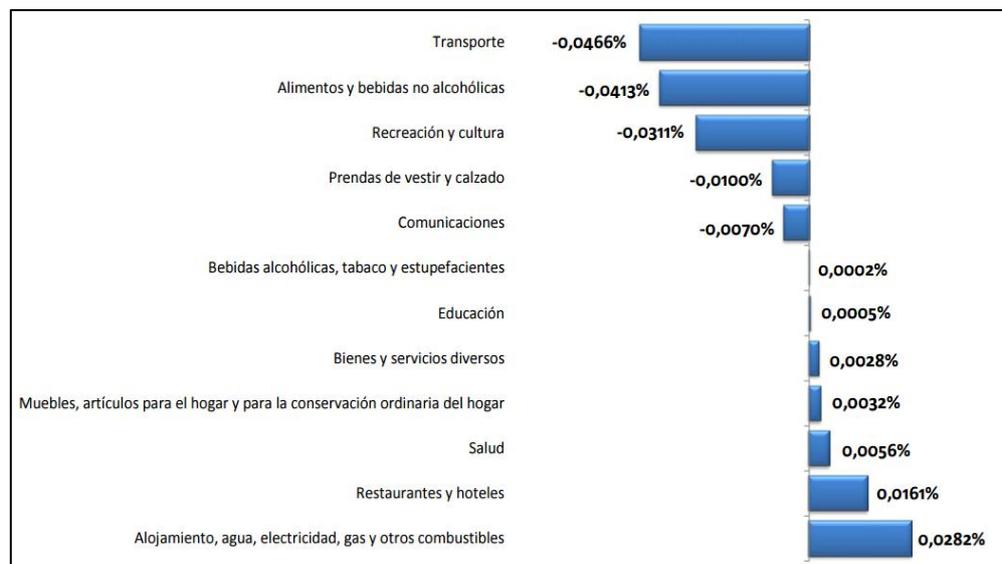


Figura 7. Incidencia de la inflación de las Divisiones de Productos  
Fuente: (INEC, 2015)

Según para Posso (2006) “El Riesgo País es la medida del riesgo de realizar un préstamo a ciertos países, comprende la capacidad o incapacidad de cumplir con los pagos del capital o de los intereses al momento de su vencimiento.”

La calificación de riesgo país incide notablemente en la fijación de la tasa de interés, cuando se trata de ubicar activos financieros en el mercado internacional del dinero. En el mes de agosto 2015, Ecuador presentó un total de riesgo país de 1038 puntos.



Figura 8. Riesgo País EMBI Ecuador  
Fuente: www.ambito.com, 2015

La tasa de desempleo de Ecuador es de 3.84%, 1,01 puntos menos que lo registrado en marzo del 2014 y el ingreso familiar de \$665.09 mensual. (INEC, 2015). En cuanto al nivel de pobreza, para marzo de 2015 se considera a una persona pobre por ingresos si su ingreso familiar per cápita es menor a \$82,11 mensuales y, pobre extremo si es menos de \$46,27. En el país la pobreza a nivel nacional según resultados de marzo 2015 se ubica en 24,12% y la pobreza extrema en 8,97%.

Finalmente es necesario mencionar que en la actualidad el turismo es una oportunidad importante de dinamización para la economía del Ecuador, siendo uno de los sectores prioritarios para la atracción de inversión por nacionales y extranjeros, es el cuarto rubro de ingresos para el país, detrás del petróleo, banano, camarón y derivados del mar.

El ingreso de divisas que dejó el turismo en el 2014 fue de \$1.085,5 millones representando de esta manera un crecimiento del 21% respecto al periodo del 2013. De este modo la balanza registró un saldo de \$322.1 millones. El principal mercado que más visitó en el 2014 el país fue México que se ubica con un 33%, frente al 7% del año anterior. En lo que va del primer trimestre del 2015 un total de 416.037

llegadas de visitantes extranjeros al país, presentando un incremento del 6.4% en comparación al 2014 con estas cifras el país espera registrar cerca de \$388 millones en ingresos por concepto de turismo (Ministerio de Turismo, 2015).

El Ecuador recibió en el periodo del Enero – Septiembre del 2014 un total de 140.479 turistas de 60 y 69 años y 34.063 de 70 años en adelante, proveniente el mayor número de visitas de América del Norte.

Entrada de extranjeros adultos mayores, Año 2014		
NACIONALIDAD	60- 69	70 y más
AMERICA DEL NORTE	48.324	25,111
AMERICA CENTRAL	3.546	1.007
AMERICA DEL SUR	55.024	20.064
EUROPA	26.364	10.604
ASIA	2.878	684
AFRICA	189	52
OCEANIA	3.493	1.369
SIN ESPECIFICAR	661	258
<b>TOTAL</b>	<b>140.479</b>	<b>34.063</b>

Figura 9. Entrada de extranjeros adultos mayores Año 2014  
Fuente: (Ministerio de Turismo, 2014)

### 2.1.2. Socio cultural

Ecuador cuenta con cuatro regiones cada una cuenta con varios grupos étnicos y características típicas como tradiciones que son actos en ciertos meses del año que se han conservado durante generaciones como la colada morada, las guaguas de pan, el Inti Raymi, en cuanto a costumbres sobresalen el paseo del chagra, el rodeo montubio, los velorios en los campos, celebración de todos los santos; los mitos, leyendas, supersticiones y creencias en muchas comunidades ha generado que se realicen prácticas antiguas de adoración a la tierra, montañas y al sol, también realizan rituales con plantas medicinales; cada región del país cuenta con una

gastronomía que lo caracteriza pero en particular un plato que es completamente ecuatoriano es la conocida fanesca, que se consume para la semana mayor del año.

Por otro lado una de las fiestas populares más destacadas es el carnaval que se extiende por todas las zonas de la nación y cuenta con múltiples particularidades como por ejemplo, el carnaval de Guaranda, El festival Pawkar Raymi en Peguche, la Fiesta de las Flores y las Frutas en Ambato y la Fiesta de Coangue, todas estas manifestaciones se deben a que luego de la conquista española, los ecuatorianos adoptaron costumbres de pueblos previamente conquistados.

Debido a la migración de ecuatorianos se ha generado que muchas personas adopten otras culturas y la implementen en el país, influidos por el individualismo y capitalismo de otras ciudades.

En relación a la alimentación, el estilo de vida del ecuatoriano en la actualidad se basa en ser fitness esto se refiere a que cada día las personas se preocupan por su salud y acuden a centros donde puedan realizar ejercicios para mantenerse en forma, además de que médicos y especialistas en nutrición concuerdan en que realizar ejercicios ayuda a prevenir enfermedades, problemas físicos, emocionales y psíquicos. También hay una preferencia por el consumo de comidas rápidas.

En relación a la música ya no se escucha la música típica como pasillos y pasacalles, son muy pocos indígenas que aun usan sus trajes típicos ya que muchos ya van cambiando su estilo por ropa americana. En el año 2007 fue creado el Ministerio de Cultura y Patrimonio que tiene como misión promover la diversidad de las expresiones culturales y salvaguardar la memoria social y del patrimonio cultural del país.

En lo que se refiere a la planificación familiar muchas parejas en Ecuador viven en unión libre desde los 13 años, esto causado por embarazos que se presentan a muy temprana edad o por problemas intrafamiliares de adolescentes con sus padres.

Según la (INEC, 2010) más de 13.517 casos se presentaron de adolescentes casados, encontrando que este tipo de casos se encuentran más en los estratos sociales bajos y estas uniones no llegan hasta una edad madura.

Aunque la tasa de divorcios en el país ha aumentado a 21.222, en el 2014 se ha registrado 60.328 matrimonios la cual sigue predominando, la edad promedio en la que se contrae nupcias es de 31 y 28 años. El informe oficial del INEC incluye a los matrimonios realizados por los adultos mayores, 1.688 personas de este grupo se casaron en el 2014. Así mismo, 1.499 adultos mayores se divorciaron en el mismo año.

La religión predominante en el Ecuador es la católica romana, pero existen además otras confesiones cristianas, mismas que últimamente han tenido una gran expansión en el país.

### **2.1.3. Demográfico**

Según el portal web oficial del INEC, Ecuador sobrepasa los 16.274.869 de personas. Durante el periodo 2001-2010 ascendió en un promedio anual de 1.9%. En este período, la relación hombres-mujeres no percibió cambios sustanciales, la composición de la población por sexo, sigue equilibrada teniendo como resultado el 49,6% hombres y 50,4% mujeres existentes en el país.

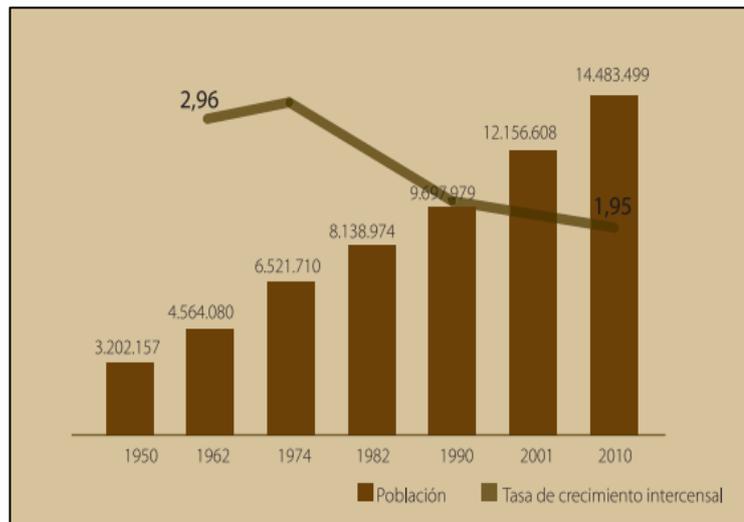


Figura 10. Población total y tasas de crecimiento 1950-2010.  
Fuente: (INEC, 2010)

Cuando se examina la distribución de la población ecuatoriana por regiones naturales, se obtiene que cerca del 50,1% de las personas viven en la Región Costa, el 44,6% residen en la Sierra, del 4,5% al 5,1% en la Región Amazónica y el 1,7% en la Región Insular.

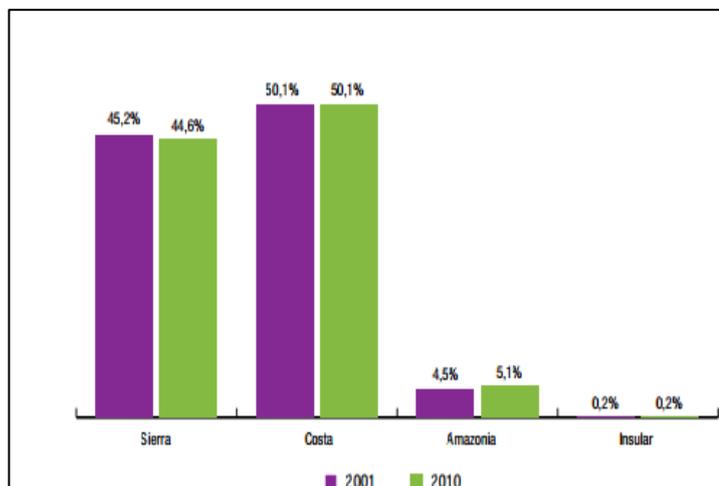


Figura 11. Distribución de la población por regiones naturales, 2001 y 2010.  
Fuente: (INEC, 2010)

Los idiomas que más se hablan en el país son español, quechua y shuar, siendo el primero el más practicado. Étnicamente el país está conformado por:

Mestizos: 71,9%, Blancos: 6,1%, Indígenas: 7,0%, Montubios: 7,4%, Afroamericanos: 7,2% (INEC, 2010).

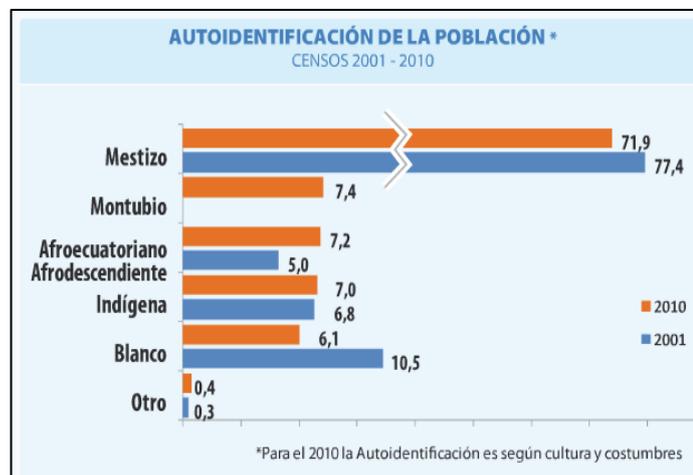


Figura 12. Auto Identificación de la Población censo 2001-2010.  
Fuente: (INEC, 2010)

Es indispensable analizar sobre el crecimiento de la población adulta mayor en el país, ya que será el mercado objetivo para la realización del presente proyecto. Según las proyecciones realizadas por INEC (2010), para el 2030 Ecuador comenzará a tener una población que envejece, puesto a que las mujeres tendrán menos de dos hijos. Para el 2050 en el país habrán un total de habitantes de 23.4 millones, por primera vez los adultos mayores a 65 años serán mayoría frente a la población infantil. Se encuentra un gran número asentado en la región sierra (596.423) y costa (589.431). Otro aspecto importante es la esperanza de vida que en el 2010 fue de 75 años, en el 2015 se promedia que es de 77,4 años y para el 2050 será de 80.5 años promedio; 83.5 años para las mujeres y para los hombres de 77.6 años. (INEC, 2010)

Según el Consejo Nacional para la Igualdad Intergeneracional (2014) indica que el 11% de los adultos mayores viven solos; este porcentaje aumenta en la costa (12.4%); mientras que los adultos mayores que viven acompañados gran parte viven con sus hijos (49%), nietos (16%) y con su pareja. (15%). A pesar que un 81% de la población adulta mayor dice estar satisfecho con su vida el 28% indica sentirse abandonado, el 38% siente que su vida está vacía y el 46% piensa en algo malo que pueda suceder.

Como muestra el gráfico el 83.89% no dispone de un seguro de salud privado, el 8.57% si dispone y un 7.54% ignora sobre estos servicios.

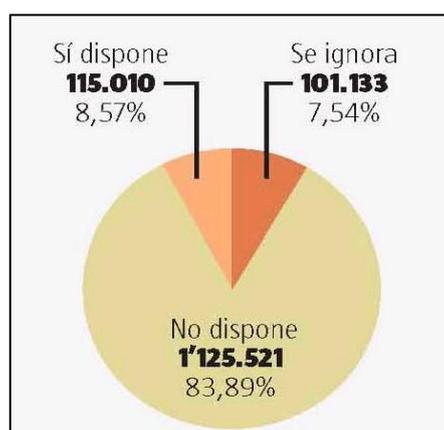


Figura 13. Seguro de Salud Privado en Población Adulta Mayor  
Fuente: INEC (2010)

En lo referente a la afiliación de los adultos mayores a la seguridad social; el 69.30% no aporta, el 10.40% de la población es jubilado del IESS/Issfa/Isspol, el 6.96% tiene Seguro Campesino del IESS, el 6.66% cuenta con seguro general, el 4.93% ignora sobre estos seguros, el 1.29% aporta voluntariamente y un porcentaje del 0.32% y 0.14% cuentan con Seguros de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional respectivamente.

#### 2.1.4. Tecnológico

El internet, las redes sociales y apps informáticas, han facilitado no solo estar conectados con el mundo, conocer nuevos países y tendencias sino que además ha ayudado a las negociaciones tanto nacionales como extranjeras al permitir una comunicación muy rápida y eficaz, por tal razón todas las personas se han visto en la necesidad de adquirir dispositivos con internet; los sitios webs y redes sociales son una considerados de vital importante como herramienta publicitaria en donde se puede comercializar todo tipo de servicios.

Según datos de la INEC (2013) un total del 27.5% de los ecuatorianos cuenta con una computadora tradicional en sus viviendas y un 18.1% con una laptop. El 28,3% cuenta con acceso a internet, de ellos el 43,7% prefieren conectarse por modem o teléfono celular. Es notable que el uso de red inalámbrica ha crecido considerablemente en los últimos años, ya que en la actualidad muchas personas suelen conectarse por wifi o usan redes móviles.

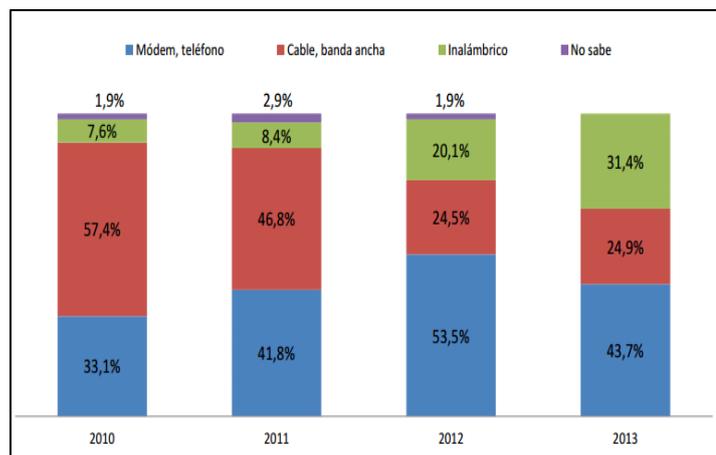


Figura 14. Hogares que tienen acceso a internet nivel nacional.  
Fuente: (INEC, 2013)

Las provincias con mayor índice de uso de computadores en el país son Pichincha, Azuay e Imbabura, por su parte la provincia de Los Ríos registra un bajo porcentaje del 28.4%.

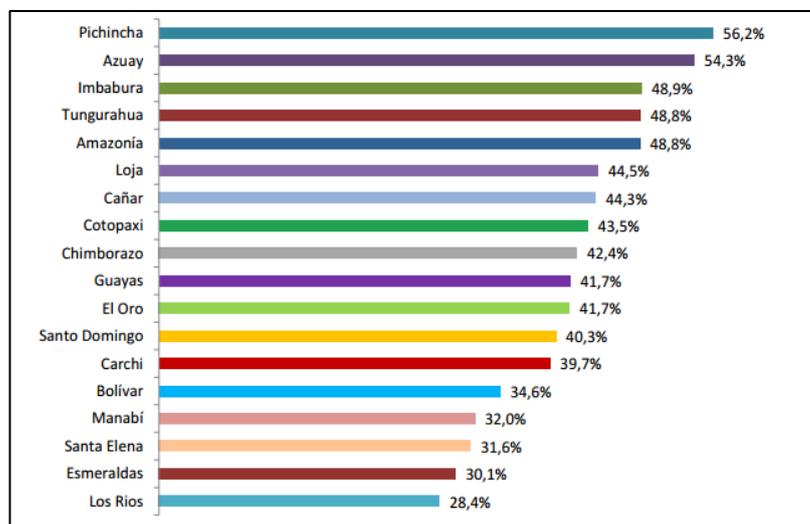


Figura 15. Porcentaje de personas que utilizan computadoras por provincias  
Fuente: (INEC, 2013)

Según las encuestas de Condiciones de Vida 2014 del INEC, un total de 2'808.243 personas mayores de 12 años cuentan con un teléfono inteligente esto debido a la gran facilidad que tienen para adquirirlos ya sea por los planes que ofrecen las telefonías móviles en el país o por preferencias de los usuarios. Las personas prefieren un Smartphone porque se puede acceder a información de forma más rápida y por la variedad de apps a las que se puede acceder. En la actualidad el país cuenta con la Tecnología 4G el cual permite las mejores de funcionalidad de los equipos móviles y permite al usuario disponer de mayor velocidad y eficacia en las comunicaciones.

Es necesario mencionar que el Gobierno Ecuatoriano dio un presupuesto de cerca de 100 millones de dólares para becas estudiantiles, de esta manera se busca el desarrollo tecnológico y científico del país, la inversión en agricultura, salud, nutrición, microbiología, inmunología, entre otras ayudará al futuro de los profesionales y generarán beneficios para la nación.

### **2.1.5. Ambiental**

Ecuador cuenta con una gran mega diversidad en cuanto a flora y fauna se refiere, por esta razón es que por medio del Ministerio del Ambiente y La Ley de Gestión Ambiental se han creado normas y leyes para conservar el medio ambiente y sancionar a los ciudadanos que no cumplan con las políticas establecidas y afecten de alguna u otra manera las áreas naturales y la conciencia ambiental.

El país se comercializa en el exterior como un atractivo natural en el que se puede realizar turismo consciente garantizando el respeto y amor por los recursos. Una de las campañas turísticas que registró el más alto precedente en el país es “All You Need Is Ecuador”, la misma que logró un gran alcance a nivel mundial y que en su primera etapa consiguió impactar a más de 455 millones de personas en el mundo, ubicándolo dentro de los lugares que no se puede dejar de visitar, gracias a sus

majestuosos paisajes y de contar un clima privilegiado (Ministerio de Turismo, 2014).

Para la Econ. Sandra Naranjo, actual Ministra del Turismo, el turismo está viviendo un buen momento, esto debido a que fue ganador de 14 World Travel Awards (2014) en la Worldwide Edition en Qatar, catalogados como los “Oscar de la Industria de Viajes” siendo el más destacado el “World’s Leading Green Destination 2013”.

El Ministerio del Ambiente del Ecuador en su portal web oficial, enfatiza que Ecuador a pesar de contar con un gran número de especies, muchas se encuentran en peligro de extinción. Por lo que ha propuesto la campaña “Protege Ecuador, la responsabilidad es de todos”, que tiene como objetivo informar a la ciudadanía sobre la realidad actual del medio ambiente y así fomentar la protección de la flora y fauna (Ministerio del Ambiente, 2013).

### **2.1.2. El Turismo Sostenible**

La Organización Mundial de Turismo (1993) refiere que el turismo sostenible atiende a las preferencias y necesidades de los turistas en la actualidad y de las regiones receptoras, y a su vez resguarda y fomenta las oportunidades para el futuro.

El turismo sostenible tiene como principales objetivos la viabilidad económica del país, satisfacer al visitante, calidad de empleo, diversidad biológica, equidad social, control local y eficiencia en uso de los recursos. Así es como también se lo considera al turismo sostenible como una oportunidad para lograr el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio en eliminar la pobreza extrema y el hambre, lograr la enseñanza primaria universal, garantizar la sostenibilidad del ambiente y promover la igualdad entre géneros y la autonomía de la mujer.

El PLANDETUR 2020 busca potenciar un desarrollo sostenible integral para un desarrollo humano en armonía y con una base institucional sólida. El Programa STEP-OMT indica que el desarrollo sostenible del turismo es adaptable para todas las formas de turismo en cada tipo de destinos, inclinado al respeto de la autenticidad sociocultural de las comunidades anfitrionas, uso adecuado de los recursos naturales y viabilidad económica y repartición equitativa de beneficios (Ministerio de Turismo, 2007).

## **2.2. Diagnóstico General del Cantón Playas**

El cantón General Villamil Playas se cantonizó mediante Decreto Ejecutivo, No. 253, el 15 de agosto de 1989 con las poblaciones de: Data de Villamil, El Arenal, Comuna de San Antonio y Comuna de Engabao. El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Playas es quien goza de autonomía política, administrativa y financiera dentro del cantón. Actualmente quien se encuentra al frente de la alcaldía es la Dra. Miriam Lucas Delgado, quien fue posicionada el 14 de mayo del 2014.

En cuanto a la demografía del cantón Playas según datos del GAD del cantón, Playas tiene una densidad poblacional de 153,87. De acuerdo a las proyecciones del INEC 2010-2020 el cantón cuenta con un total de 50.940 habitantes de los cuales el 80% pertenecen al sector urbano y el 20% al sector rural.

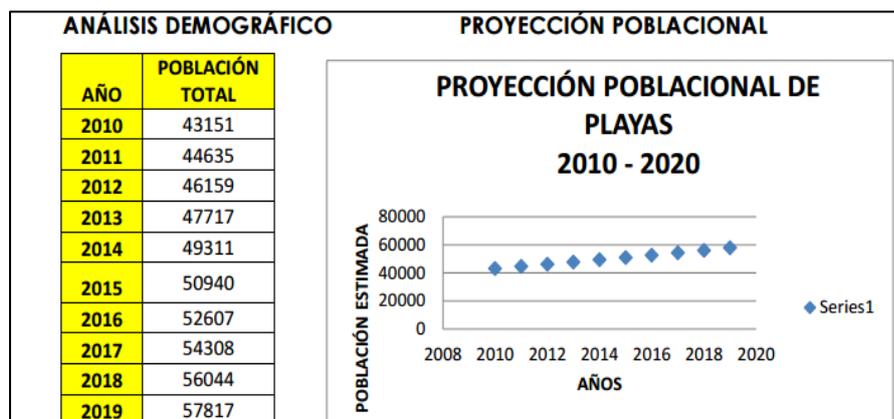


Figura 16. Proyecciones cantonales INEC 2010-2020  
Fuente: (INEC, 2014)

El análisis de la población por rango de edades, permite identificar que el grupo más predominante del cantón es de niños, niñas y adolescentes de 0 a 17 años con el 37.50%, seguido de la población adulta con el 35.42%, los jóvenes de 18 a 29 años con el 21% y, los adultos mayores con un total de 6.8%.

GRUPO ETARIO	TOTAL	PORCENTAJE (%)
Niños, niñas y adolescentes	18490	37,50%
Jóvenes	10357	21,00%
Adultos	17468	35,42%
Adultos Mayores	2.996	6,08%
<b>TOTAL</b>	<b>49311</b>	<b>100,00%</b>

Figura 17. Proyecciones cantonales INEC 2010-2020  
Fuente: (INEC, 2014)

Según datos del GAD del Cantón Playas (2014) el análisis de la población por género establece que el 50.65% de sus habitantes son hombres y el 49.35% son mujeres. En cuanto a su división territorial el 79% de las personas habitan en la cabecera cantonal, el 20% en las comunas y el otro 10% en los recintos.

En lo que respecta a la educación el cantón Playas cuenta con una tasa de 91.05% de personas que cuenta con educación; el 47.30% pertenece a nivel bachillerato y el 10.02% a la educación superior.

En el cantón el 19.88% se encuentra en situación de pobreza extrema y el 35.74% bajo la línea de pobreza, esto debido a que muchas personas no cuentan con un nivel de formación académica. En la actualidad las personas de tercera edad se encuentran con mejor posición económica a diferencia de los hombres del grupo etario, el principal motivo es que muchos de estos adultos mayores viven con sus hijos y realizan algún tipo de actividad económica.

ADULTOS MAYORES						
TOTAL	EXTREMA POBREZA		BAJO LINEA POBREZA		SOBRE LINEA POBREZA	
POBLACIÓN	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
2362	127	91	329	344	686	785
<b>2362</b>	<b>127</b>	<b>91</b>	<b>329</b>	<b>344</b>	<b>686</b>	<b>785</b>
<b>100</b>	<b>5.38%</b>	<b>3.85%</b>	<b>13.93%</b>	<b>14.56%</b>	<b>29.04%</b>	<b>33.23%</b>

Figura 18. Distribución de adultos mayores por el nivel de pobreza y sexo 2014  
Fuente: (GAD Municipal de Playas, 2014)

De acuerdo al estudio de sostenibilidad económica del cantón Playas, realizada por Quinteros (2014) las actividades relaciones con la pesca y cultivo de camarón son los principales pilares económicos del cantón, la cadena de producción empieza por el sector primario en donde la pesca sirve de mediador para comercializar el 29% de sus productos a los propios habitantes del cantón y el otro 71% a otros cantones cercanos como Guayaquil, Cerecita y Progreso.

El turismo es otro factor económico importante en el cantón, va ligado al comercio ya que de esta manera se pueda atender al turista así como también se puede cubrir necesidades internas. Aunque el turismo se ha desarrollado en gran medida y es uno de los principales generadores de empleo e ingreso, Playas no posee de una infraestructura hotelera amplia y no cuenta con los servicios turísticos necesarios para un balneario que recibe a miles de turistas anualmente.

HOSTALES	HOSTERIAS	HOTELES	HOSTALES RESIDENCIALES	PENSIONES	RESORT	BARES	FUENTES DE SODA	RESTAURANTES
20	13	12	8	7	1	10	8	18

Figura 19. Catastro Turístico Playas 2015  
Fuente: Municipio de Playas

La Playa General Villamil es la más visitada del cantón Playas, en ella se pueden hacer diversas actividades recreativas como paseos en bananas acuáticas, balsas, y fútbol playero. Otras playas que son preferidas por los turistas y donde se puede también realizar actividades acuáticas son: playa el Pelado, playa el Arenal, playa Rosada y playa Bellavista.

En el 2011 el Ministerio del Ambiente del Ecuador por medio del acuerdo declaró Área Nacional de Recreación al cantón Playas y lo incorporó al Patrimonio Nacional de Áreas Protegidas del Estado a 14 km de playas lineales protegida. (GAD del Cantón Playas, 2014). También cuenta con un Plan de Manejo Ambiental del Área de Recreación para así poder proteger los derechos de la naturaleza y brindar a los turistas locales y extranjeros un balneario apropiado para el disfrute de todos.

El cantón Playas pertenece además a la Ruta del Pescador, una ruta turística que fue diseñada por la Prefectura del Guayas en el año 2012, la misma que incluye varios cantones costeros de la provincia.

De acuerdo a la sostenibilidad económica del turismo en el cantón Playas se necesita una coordinación eficaz por parte de los organismos competentes como: Municipio, Prefectura del Guayas, Ministerio de Industria y Productividad, Ministerio de Turismo y demás actores locales (asociaciones de productores, hoteleros y servidores turísticos) que están implicadas en el desarrollo económico para el impulso de estrategias conjuntas en función de alcanzar un posicionamiento competitivo del destino (Quintero, 2014).

## **2.3. Análisis de la Industria Turística**

### **2.3.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores**

Al analizar el mercado, las posibles amenazas de nuevos competidores o productos sustitutos que tiene este proyecto son los centros gerontológicos y centros del día que se puedan construir en Playas o lugares cercanos.

Para conocer si el ingreso a un mercado será factible dependerá de las barreras de entrada que se presentan. En este caso las barreras de entrada son de menor dificultad porque fácilmente pueden entrar nuevos competidores a este sector. Es importante que una empresa ingrese al mercado con costos bajos y atractivos para su segmento objetivo; si esta se enfrenta a empresas ya existentes tendrá menos ventaja, ya que las otras manejan un cambio constante en la mejora de los servicios, es decir conoce al comprador y trata de dar mayor seguridad en lo que ofrece. Otra barrera será la negociación con proveedores porque si estos ya tienen negocios con otras empresas las cuales son seguras, difícilmente cambiarán a sus clientes. Dentro de las barreras gubernamentales están los impuestos al momento de emprender un negocio turístico para obtener licencias y permisos.

### **2.3.2. Poder de negociación de los proveedores**

Para la negociación con los futuros proveedores se debe tener en cuenta precios, calidad y cantidad de acuerdo a los intereses del proyecto. Los productos que se utilizarán para la implementación del proyecto se los pueden encontrar fácilmente en el mercado, ya que en la actualidad existen varias empresas que comercializan artículos para los adultos mayores para ejercicios y terapias, por lo tanto, el poder de negociación de proveedores es baja.

### **2.3.3. Poder de negociación de los compradores**

La modalidad de turismo en la que se enfoca el proyecto es nueva, es decir, que existen pocas propuestas turísticas que la incluyen. Este mercado tiene gustos variados como ejercitarse, conocer, pasear, relajarse y compartir con otras personas.

En este sector, los servicios que se ofrecen están diferenciados por lo que el mercado notará las características de cada uno y escogerá según su

conveniencia es decir, su poder adquisitivo y necesidades a satisfacer, por lo que se concluye que el poder de negociación de los compradores es bajo.

#### **2.3.4. Amenaza de ingreso de productos sustitutos**

Los productos sustitutos pueden ser empresas o proyectos turísticos que ofrezcan actividades variadas que pueden ser de interés para la recreación y descanso de los adultos mayores.

Para esto es necesario nombrar el proyecto turístico Karibao en Engabao, el cual presenta como uno de los principales mercados al jubilado extranjero, promocionando servicios como piscinas, supermercados, actividades acuáticas, locales comerciales, servicios de salud, entre otras, llamando la atención de este tipo de turista tanto nacional como extranjero, haciendo que los adultos mayores puedan preferir sus servicios. Por lo tanto, la amenaza de ingreso de productos sustitutos es alta.

#### **2.3.5. Rivalidad en la industria**

Es importante analizar este punto ya que la rivalidad entre los competidores da origen a manipular su posición, así mismo, analizar las diferentes técnicas que usan como precio, publicidad, sus productos y servicios para conocer a fondo la competencia directa.

Las barreras de este proyecto no cuentan con una rivalidad amplia, ya que no existe un lugar que tenga las mismas características de servicios; ciertos productos sustitutos como hoteles o clubes no cuentan con la infraestructura o servicios necesarios para los adultos mayores, en consecuencia, son pocas las personas de este mercado que los visitan.

Por lo cual, al no tener competidores directos este proyecto podrá ser el pionero en esta modalidad de turismo y la rivalidad actual en el mercado de turismo para adultos mayores es baja.

### **2.3.6. Conclusión análisis de 5 Fuerzas de Porter**

Al analizar las 5 fuerzas de Porter, se concluye que la amenaza de nuevos competidores en este proyecto será baja por las distintas barreras que tendrán las empresas nuevas, así mismo, la negociación de los proveedores porque existen varios proveedores en el mercado y se debe escoger de acuerdo a los intereses.

En el poder de negociación de los compradores, se mantendrán precios agradables y dando servicios de calidad manteniendo satisfechos al mercado, además de conservar la confianza de los clientes.

La amenaza de productos sustitutos es alta por el proyecto turístico Karibao el cual busca atraer a personas jubiladas del exterior, sin embargo, no existe rivalidad actual en la industria porque los hoteles y clubes no cuentan con los servicios o infraestructura adecuada para adultos mayores.

## **2.4. Investigación de Mercado**

La investigación de mercado permitirá conocer el nivel de aceptación de los servicios a ofrecer en el resort, las preferencias de los futuros consumidores y además de facilitar información exacta y concisa, lo cual ayuda a un proyecto nuevo como lo será el “Resort para Adultos Mayores”.

### **2.4.1. Diseño de la investigación**

Para conocer un poco más sobre la viabilidad del proyecto son necesarios los respectivos estudios al mercado objetivo, para esto se hará un análisis cuantitativo por medio de encuestas en donde se conocerá si el consumidor se interesa por los servicios que se proponen en el proyecto; además de un análisis cualitativo mediante la observación en el cual se conocerá la reacción de los consumidores al saber de la idea de negocio.

### 2.4.1.1. Universo o Población de estudio

La población de estudio son los adultos mayores de 65 a 85 años, donde la mayoría aún puede tener movilidad por sus propios medios. Se considera dentro de esta población a los visitantes tanto nacionales y extranjeros.

### 2.4.1.2. Tamaño de la muestra

Dónde:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Z= nivel de confianza (90% = 1.645)

P= probabilidad de que ocurra (0.5)

Q= probabilidad que no ocurra (0.5)

E= error de estimación (0.05)

$$n = \frac{(1.645)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{(0.05)^2}$$

$$n = \frac{2,706025 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{0,0025}$$

$$n = \frac{0,67650625}{0,0025}$$

$$n = 270,60 \approx 271$$

La fórmula utilizada en el tamaño de la muestra es infinita, porque no se precisa una estadística de adultos mayores que visiten las playas. Al reemplazar cada uno de los valores presentados en la fórmula da como resultado 271 personas a encuestar.

### **2.4.1.3. Tipo de Muestreo**

El tipo de muestreo a utilizar es el probabilístico, ya que este se basa en probabilidades similares de cierta cantidad de personas. En el proyecto todos los individuos de la población de estudio tendrán la oportunidad de ser una parte de la muestra. Y también se realizó por conveniencia ya que se encuestó en lugares turísticos donde se ha observado mayores conglomerados de visitantes y adultos mayores como el centro comercial Policentro (67 encuestas) y 68 encuestas en cada uno de los siguientes lugares: el Centro Gerontológico Dr. Arsenio De la Torre Marcillo, el Club de Adultos Mayores de la ciudad de Guayaquil y en General Villamil Playas.

### **2.4.1.4. Presentación y discusión de resultados**

#### **ENTREVISTA 1**

La entrevista se realizó al Auxiliar del Departamento de Turismo del Municipio del Cantón Playas, con quién se tuvo una conversación informal y espontánea de 35 minutos. Se realizaron preguntas abiertas acerca de la situación actual del turismo en el cantón y apoyo gubernamental para proyectos turísticos en Playas. Entre las preguntas que se abarcaron están las siguientes:

#### **1. ¿Cuál es la situación actual del Turismo en Playas?**

El turismo en Playas es uno de los principales rubros de ingresos, no obstante la pesca es lo que genera mayores ingresos a sus habitantes.

#### **2. ¿En la actualidad, Playas recibe un gran número de turistas extranjeros?**

No existe un control sobre el registro de llegadas de turistas, debido a fallos y descuidos de anteriores administraciones; la actual administración de la Dirección de Turismo ha implementado desde el año 2012 un registro sobre la llegada de vehículos al cantón en temporada de playa que comprende los meses de diciembre a marzo entre estos carnavales y feriados.

**3. ¿De qué lugar los turistas que visitan Playas Villamil provienen en su mayoría?**

Según las estadísticas que lleva el cantón acerca de la llegada de turistas que visitan el balneario, Playas registra un 70% de visitas nacionales que en su mayoría provienen de Guayaquil, por su cercanía con el cantón, y un 30% de visitantes extranjeros, aunque este porcentaje varía dependiendo de la temporada del año. Acotó que en temporada baja visitan muchos extranjeros provenientes de América del Norte, los mismos que acuden a este lugar por ser una playa tranquila, sin ruidos por discotecas cercanas a la playa y sobretodo porque Playas cuenta con el Segundo Mejor Clima del Mundo.

**4. ¿La infraestructura hotelera del cantón cuenta con las instalaciones adecuadas para personas de la tercera edad?**

No, la infraestructura hotelera de Playas no cuenta con instalaciones adecuadas para adultos mayores.

**5. ¿Tienen algún apoyo por parte del Gobierno para proyectos turísticos?**

No, y no comprendo por qué no se apuesta por el Cantón Playas para proyectos turísticos, y que anualmente reciben un presupuesto ajustado que no les permite abarcar en su totalidad con tantos proyectos que ellos quisieran poner en marcha.

Adicionalmente, al explicarle el motivo de la entrevista, manifestó que el proyecto de la creación de un resort para Adultos Mayores en el cantón sería viable porque muchas personas extranjeras de la tercera edad visitan Playas y pernoctan en el lugar por muchos días. Además de que sería de gran acogida debido a que no existe un tipo de centro en la actualidad que brinde servicios exclusivos para este tipo de mercado.

## **ENTREVISTA 2**

Se realizó la segunda entrevista a una persona entendida de temas geriátricos, la Lcda. Rosa Azua Pincay, Directora del Centro Gerontológico de la Ciudad de Guayaquil “Dr. Arsenio De La Torre Marcillo”, quien accedió amablemente a tener una conversación no estructurada e informal con las investigadoras. La entrevista duró aproximadamente 50 minutos, en donde pudo compartir sus experiencias con los adultos mayores del centro e ideas para el proyecto de titulación. Previo a la entrevista solicitó el formato de la encuesta y una breve introducción del resort.

**1. ¿Cuáles son los requisitos para entrar al Centro Gerontológico?**

“No hay requisitos para entrar en el centro, este es un programa que no pone condiciones, la única condición es que sean autovalentes que sepan valerse por sí solos y que su capacidad cognitiva esté en buen estado, no me refiero a que estén 100% bien, pero que al menos puedan movilizarse, ya que no hay el suficiente personal para cuidar a cada uno en las salidas de integración que realizamos al menos tres veces al año a otras ciudades del país”.

**2. ¿Qué experiencia ha tenido con los servicios turísticos en sus salidas de integración con los adultos mayores?**

“Desde hace ocho años que llevo en la dirección del centro, los servicios turísticos han sido la mayor dificultad cuando salimos de paseo con los adultos mayores, a los lugares que hemos ido los baños de los restaurantes no tienen agarraderas, se encuentran en el primer piso en muchos casos son espacios muy reducidos o solo cuentan con un baño cuando deberían haber dos o tres; en el caso de los hoteles las habitaciones se encuentran en plata alta y se puede acceder solo por escaleras. Hay que recordar algo muy importante los futuros clientes serán los adultos mayores, el país empieza a envejecer, los turistas dentro de poco tiempo serán personas mayores hay que adecuar todo tipo de infraestructura hotelera”.

**3. ¿Qué tipo de actividades los adultos mayores realizan en el centro?**

“Ellos aquí realizan actividades como: yoga, bailoterapia, Tai chi, manualidades, participan en programas culturales, reciben clases de psicología, computación, pintura y canto. Además de realizar las salidas de integración”.

#### **4. ¿Qué opina acerca de la creación de un resort exclusivo para adultos mayores?**

“Sinceramente es un proyecto maravilloso, me gusta escuchar este tipo de propuestas y proyectos que van en pro del adulto mayor, no hay este tipo de establecimiento, ya les comenté las experiencias que hemos tenido cuando viajamos y necesitamos hospedar o ir algún lugar con los adultos mayores. De todas maneras hay que tener en cuenta en la parte arquitectónica, dejar espacios abiertos, áreas verdes, espacios donde puedan tener libertad de caminar y que los costos no sean tan elevados, porque tiene que analizar la pensión jubilar”.

#### **5. ¿Qué opina acerca de las actividades a ofrecer?**

“Si ustedes han pensado en el yoga o taichí que sea en un espacio abierto y placentero para ellos. Los adultos mayores tienen un gran interés en la realización de estas actividades, aquí es muy cotizado como dicen en términos comerciales, les encanta hay lleno completo, contamos con facilitadores de la Pastoral de la UCSG y un profesor que les enseña Tai Chi. Les ayuda para su salud sobretodo. Les gusta también ejercitarse y realizar bailoterapia”.

Con la entrevista realizada se pudo aclarar que la idea de la implementación de un resort para adultos mayores según como lo manifiesta la Lcda. Rosa Azua es factible y viable si alguien quiere invertir en ella, sobretodo porque Ecuador es un país que en los próximos 30 años empezará a envejecer.

La Directora del Centro dio algunas recomendaciones para tener en cuenta en la realización del diseño del resort, de contar con un centro médico que atienda a los adultos mayores a cualquier hora del día, y que todo el personal del resort debe estar capacitado en temas gerontológicos.

## ENCUESTA

Para conocer información sobre la población de estudio, se realizaron las 271 encuestas que tiene un total de 9 preguntas cerradas de opción múltiple. El formato de la encuesta se encuentra como anexo 1. Por medio de los resultados obtenidos en estas encuestas se podrá conocer el nivel de aceptación de los servicios a ofrecer en este proyecto, los puntos que se deben tomar en cuenta y finalmente ideas varias para la formulación del Resort para Adultos Mayores.

### Sexo de Encuestados

El 63% de las personas encuestadas son de sexo femenino y el 37% del sexo masculino, lo que da un total del 100%. Tal como se grafica en el siguiente pastel:

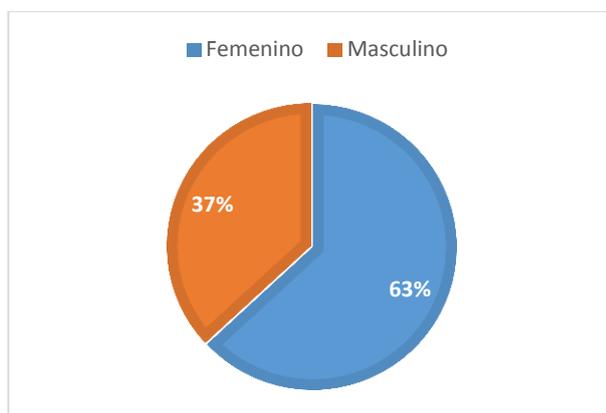


Figura 20. Sexo de encuestados

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Las Autoras

### Edad de Encuestados

Para mostrar las edades de las personas encuestadas tanto de hombres como mujeres se ha organizado por rangos, donde el 60% corresponde a las edades de 65 a 70 años, el 26% de 71 a 75 años, el 9% de 76 a 80 años y el 5% de 81 a 85 años.

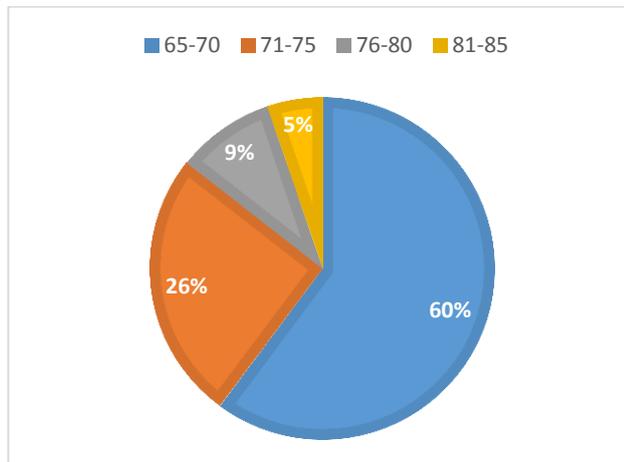


Figura 21. Edades  
 Fuente: Estudio de mercado  
 Elaborado por: Las Autoras

### 1. ¿Con qué frecuencia viaja?

El 58% de la población encuestada viaja una vez al mes, seguido del 20% que viaja una vez al año, el 13% viaja una vez cada semestre y por último el 9% una vez cada trimestre, estos datos son de viajes dentro y fuera del país.



Figura 22.Frecuencia de Viajar  
 Fuente: Estudio de mercado  
 Elaborado por: Las Autoras

### 2. Generalmente usted suele viajar

Para esta pregunta se dieron opciones con las cuales los encuestados suelen viajar como: en familia, pareja, solo y con amigos; se dieron los siguientes resultados: 47%, 28%, 14% y 11% respectivamente.

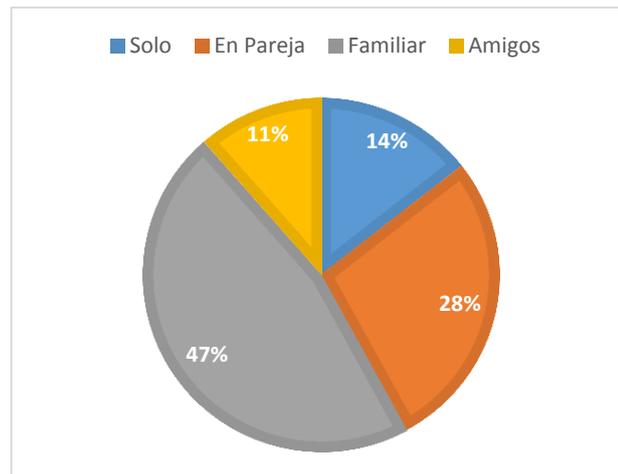


Figura 23. Compañía de viaje  
Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Las Autoras

### 3. ¿Qué medios usted utiliza para obtener información de servicios turísticos?

En este gráfico se puede observar que el 58% de los encuestados obtiene información de servicios turísticos por medio de sus familiares, seguido por el Internet con 18%, las agencias de viajes con el 16% y empresas turísticas el 8%.

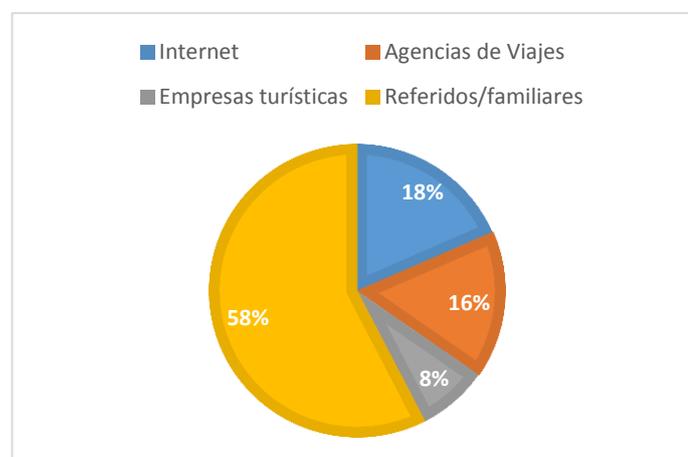


Figura 24. Medios utilizados para la información de servicios turísticos  
Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Las Autoras

#### 4. ¿Usted suele acudir a centros recreacionales o turísticos?

La mayoría de los encuestados, es decir, el 87% manifestaron que si visitan centros turísticos, mientras el 13% negó visitar estos lugares.

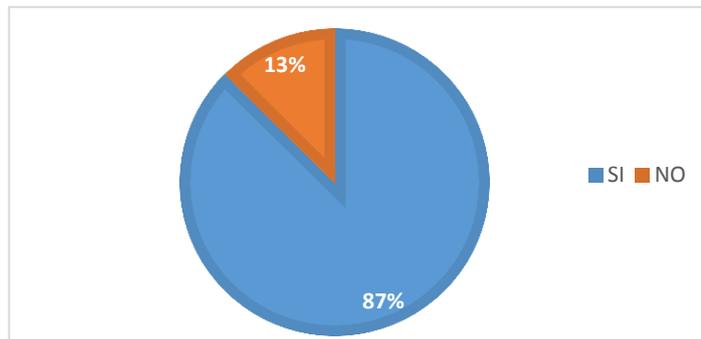


Figura 25. Centros Turísticos  
Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Las Autoras

#### 5. ¿Le gustaría que exista un resort para adultos mayores con servicios como: alojamiento, alimentación completa, actividades de recreación y masaje terapéutico en el cantón Playas?

Al hacer esta pregunta, al 100% de los encuestados les gustó la idea ya que en el Ecuador no existe un lugar parecido al que se propone.



Figura 26. Aceptación de Proyecto  
Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Las Autoras

## 6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de dos días una noche con los servicios antes nombrados?

Según los rangos de valores que se planteó a la población, el 68% está dispuesto a pagar entre \$50 a \$65, el 22% entre \$66 a \$80 y por último el 10% entre \$81 a \$95.

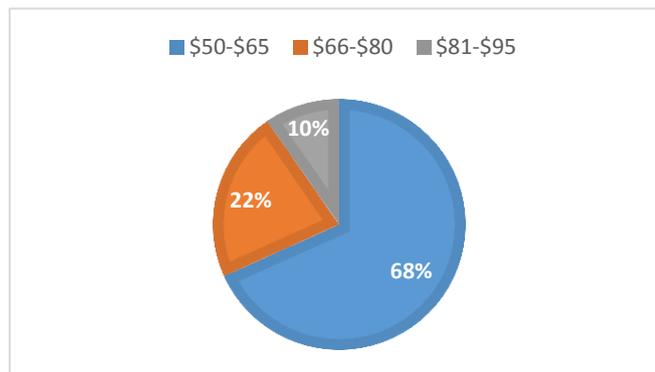


Figura 27. Costo del servicio  
Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Las Autoras

## 7. ¿Qué actividades le gustaría realizar?

En esta pregunta los encuestados escogieron varias opciones, la mayoría, es decir, el 35% de ellos escogió caminatas, el 31% bailoterapia, el 17% Yoga en la playa, 12% aeróbicos acuáticos, 4% spa y una minoría del 2% en otras actividades de su preferencia como: cine, city tour, peluquería y taichí.

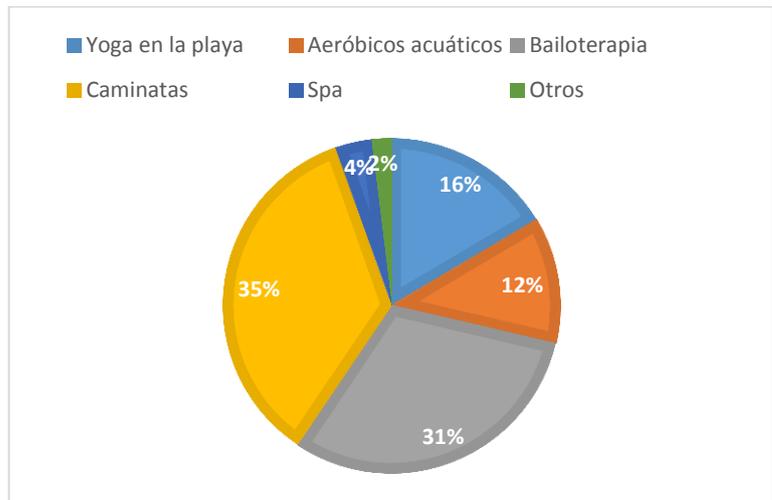


Figura 28. Actividades  
 Fuente: Estudio de mercado  
 Elaborado por: Las Autoras

**8. ¿Cuál es el medio de comunicación que más capta su atención para la difusión de publicidad?**

El medio de comunicación que más capta la atención de los encuestados es la televisión con un 48%, seguido de la prensa escrita con un 29%, las redes sociales con un 15%, la radio con 5% y los volantes 3%.



Figura 29. Publicidad  
 Fuente: Estudio de mercado  
 Elaborado por: Las Autoras

**9. ¿Recibe usted jubilación?**

Al preguntar si recibían jubilación, el 68% de los adultos mayores contestó que sí, mientras que el 32% contestó que no. Además se dio a escoger rangos de valores de acuerdo a lo que reciben mensualmente, donde el 57% recibe entre \$150 a \$500, el 18% entre \$501 a \$850, el 15% entre \$851 a \$1200 y el 10% más de \$1200. En los siguientes gráficos se muestran los datos.

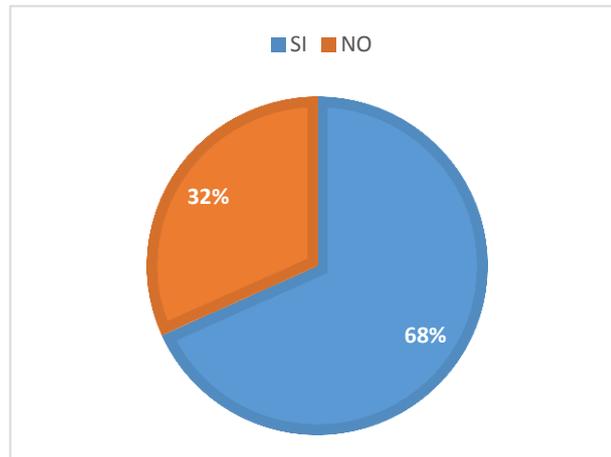


Figura 30. Jubilación  
Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Las Autoras

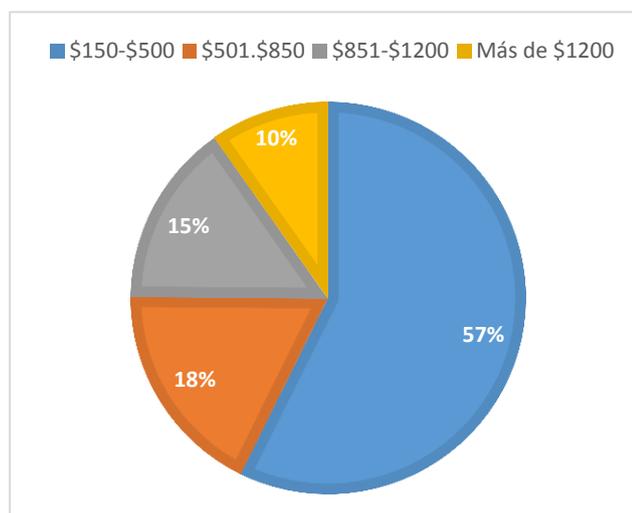


Figura 31. Valores de Jubilación  
Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo a las tabulaciones realizadas se puede analizar que el 58% de las personas suelen viajar una vez al mes y lo realizan un 47% con familiares y un 27%

con sus parejas. Entre los lugares que acuden con mayor frecuencia son los centros recreativos y turísticos. El aspecto más favorable fue la aceptación del 100% de las personas encuestadas de crear un resort para adultos mayores en el Cantón Playas. Adicionalmente, el 68% de las personas reciben una jubilación de un rango de \$150 - \$500 mensual.

## CAPÍTULO 3

### 3. Plan de Negocio

#### 3.1. Plan Organizacional

**Razón social:** KYTC S.A.

**Nombre del proyecto:** “Sun Paradise Resort”

**Logo**



**Slogan**

**“Pensado para ti”**

**Misión**

Sun Paradise Resort tiene como misión ofrecer a sus huéspedes el mejor servicio de alojamiento y actividades de recreación y esparcimiento brindando una atención de calidad, con empleados comprometidos y capacitados en el trato de adultos mayores.

**Visión**

En cinco años ser reconocidos en el mercado a nivel nacional e internacional, como los líderes en la modalidad de turismo sénior en Ecuador y fomentando el desarrollo turístico del cantón Playas.

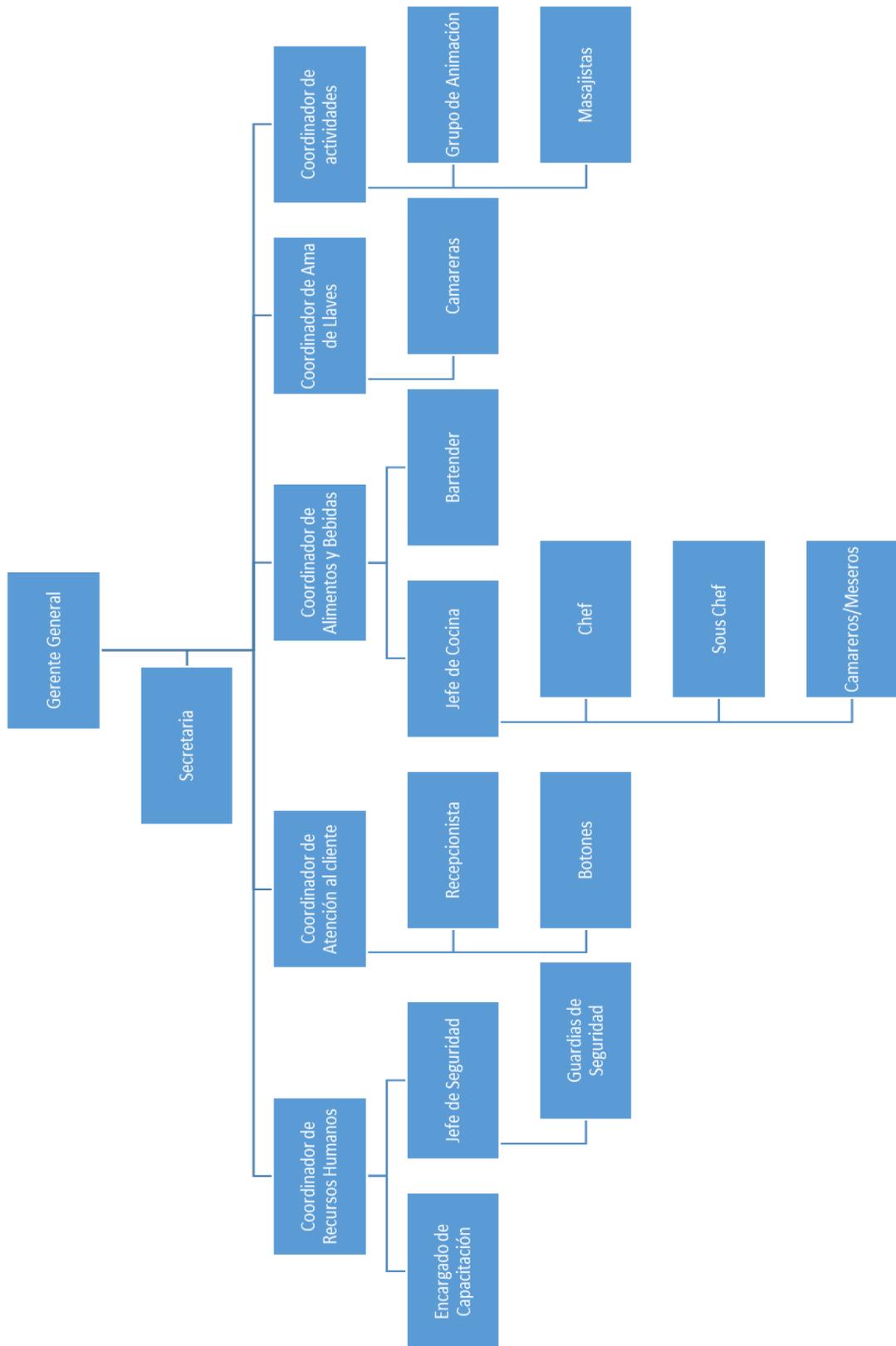


Figura 32. Organigrama  
Elaborado por las autoras

## ANÁLISIS F.O.D.A

### FORTALEZAS

- La fortaleza inicial del proyecto es ser el primer resort que ofrezca atención y alojamiento para los Adultos Mayores en toda la región costera.
- La ubicación que tendrá el resort en un sector privilegiado de este Cantón con salida a la playa.
- Facilidad para escoger las diversas actividades que van desde caminatas cortas en la playa, yoga, taichí, bailoterapia, hidroterapia, aquafitness, entre otras.
- Contar con personal capacitado en primeros auxilios y cuidados geriátricos.

### OPORTUNIDADES

- El cantón General Villamil posee el segundo mejor clima del mundo, lo que favorece para la estancia de los adultos mayores.
- Segmento de mercado de adultos mayores en crecimiento.
- El creciente turismo en el país y en el cantón Playas Villamil.
- El apoyo del GAD del Cantón Playas para la gestión y desarrollo de proyectos hoteleros.
- Los incentivos y beneficios para el desarrollo de nuevos negocios turísticos.

## DEBILIDADES

- No contar con un historial crediticio lo que podría dificultar cumplir con los requisitos de constitución de la empresa y conseguir el financiamiento.
- Depender del nivel de preparación con que cuenten los profesionales del sector, pues en función de su preparación, se podría invertir montos más altos de capacitación para la atención a los adultos mayores, lo cual reduciría las ganancias.

## AMENAZAS

- Los huéspedes pueden llegar a pensar que es un asilo o centro de retiro y tener temor de que sus familiares los dejen permanentemente.
- Que los hoteles mejoren su infraestructura y brinden actividades similares que ofrecerá el resort para adultos mayores.
- La dificultad de movilidad de los adultos mayores hacia el cantón Playas, debido a sus condiciones física producto de la edad avanzada.

## **3.2. Estudio Técnico-Operacional**

### **3.2.1. Descripción de productos/servicios a ofrecer**

El resort ofrecerá a los adultos mayores actividades recreativas artísticas – culturales, actividades deportivas y terapéuticas en donde se podrá mejorar la actividad física, cardiovascular y respiratoria, todas estas actividades serán programadas semanalmente y puestos en horarios en las instalaciones para que el adulto mayor tenga conocimiento de las actividades que puede realizar cada día.

## Recreación artística y cultural

### Juegos

Los juegos permitirán el intercambio entre los adultos mayores y a potenciar sus habilidades en baile, música, competencias de adivinanzas, chistes y preguntas sobre temas de su interés. Se lo realizará en el parque de las instalaciones.



Figura 33. Juegos - Adulto Mayor  
Fuente: grupogerontoclub.blogspot.com

### Show Artístico

Trata de un grupo de baile de cuatro integrantes que realizarán presentaciones artísticas de martes a domingo por las noches, en la que cada día bailaran un ritmo diferente para disfrute de los espectadores.



Figura 34. Presentación artística – Tango  
Fuente: grupo-2014 /Tango show

## Recreación deportiva

### Caminatas

Las caminatas ayudan a los adultos mayores a disminuir la tensión arterial, reduce el dolor de espalda, la ansiedad y aumenta la capacidad para captar oxígeno, se recomienda realizarlo como rutina diaria o cada tres días (Flores Álvarez, 2011). En el centro de esparcimiento se realizarán caminatas leves de 20 o 30 minutos por las mañanas, en compañía de un preparador físico.



Figura 35. Caminatas  
Fuente: vejezyvida.com /

### Bailoterapia

Se realizará mediante la guía de un preparador físico de esta manera se mejorará la eficacia cardiaca, la capacidad respiratoria y ayudará a corregir la postura del adulto.



Figura 36. Bailoterapia  
Fuente: eluniverso.com

## **Aquafitness**

Esta actividad también llamada aquaerobic o aquagym se la realiza en una piscina de poca profundidad ayuda al adulto mayor a favorecer la circulación sanguínea, se obtiene control de agilidad, fuerza, flexibilidad y tonificación (Hidrokinesis, s.f.).



Figura 37. Aquafitness  
Fuente: [adultomayorusta.blogspot.com](http://adultomayorusta.blogspot.com)

## **Recreación terapéutica**

### **Yoga**

La práctica de yoga se lo realizará en la orilla de la playa, los beneficios de esta actividad es que ayudará a los adultos mayores a mejorar la calidad del sueño, aumentará su fluidez y aliviará el dolor en caso de que padezcan de algún problema de artritis, además de aumentar la resistencia y energía.



Figura 38. Yoga en Adultos Mayores  
Fuente: [es.dreamstime.com/](http://es.dreamstime.com/)

## Tai Chi

El Tai chi permite disminuir el riesgo de que los adultos mayores sufran caídas, ayuda a aliviar síntomas de artritis y es de gran beneficio para aquellos pacientes que sufran de diabetes, presión arterial alta u osteoporosis (Bamboo, 2011).



Figura 39.Tai Chi

Fuente:[bambooseniors.wordpress.com/](http://bambooseniors.wordpress.com/)

## Hidroterapia

Gracias a sus propiedades la hidroterapia presenta un complemento terapéutico importante en todo tratamiento o rehabilitación del adulto mayor con problemas funcionales y motores, ayudando a la potenciación muscular y estiramiento de posibles retroacciones músculo-tendinosas. El centro contará con una piscina tanto para este tipo de actividad como para el aquafitness.



Figura 40.Hidroterapia Adulto Mayor

Fuente:[es.dreamstime.com/](http://es.dreamstime.com/)

## **SALA DE SPA**

Contará con una sala de spa con cuatro camas para que los adultos mayores puedan hacer uso de ellas a cualquier hora del día con sesiones de 20 minutos, se realizarán masajes de piernas cansadas que disminuye la inflamación de piernas y beneficia el drenaje de líquidos almacenados hacia las linfas. También con masajes de relajación que se complementará con la musicoterapia, esto ayuda a la relajación de la musculatura y la sedación del sistema nervioso del adulto mayor.



Figura 41. Masaje Piernas Cansadas  
Fuente: [termasdequinamavida.cl/](http://termasdequinamavida.cl/)



Figura 42. Masaje de relajación  
Fuente: [es.dreamstime.com/](http://es.dreamstime.com/)

## Fangoterapia

La Fangoterapia consiste en la aplicación de barro sobre el cuerpo especialmente en la espalda y rostro, esto sirve para eliminar toxinas del organismo, además de tratar pieles secas.



Figura 43.Fangoterapia

Fuente: clinicadelalmaspaurbano.blogspot.com

## Hospedaje

Además se ofrecerán servicios de alojamiento las cuales contarán con un total de 50 habitaciones y contará con dos restaurantes y una cafetería que estará a disposición por la mañana y tarde.



Figura 44. Modelo - Habitación 1

Fuente: disenodehabitaciones.com



Figura 45. Modelo - Habitación 2  
Fuente: [hotelbordedellago.redhotelera.cl](http://hotelbordedellago.redhotelera.cl)



Figura 46. Sala de descanso



Figura 47. Descanso a orilla del mar  
Fuente: [es.dreamstime.com/](http://es.dreamstime.com/)

## Servicio de Enfermería

Este servicio será por medio de convenio con una central médica, los cuales operarán las 24 horas dentro del resort para estar atentos a emergencias en los adultos mayores.



Figura 48. Chequeo médico adulta mayor  
Fuente: Veris.com



Figura 49. Toma de presión adulto mayor  
Fuente: salud180.com/

### 3.2.2. Horarios de funcionamiento

Para una mayor organización en el resort, las actividades que se ofrecerán tendrán un horario establecido los cuales serán los siguientes.

Tabla 1  
Horario de funcionamiento – Resort

<b>HORARIO DE FUNCIONAMIENTO</b>							
Hora	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
06:30 - 07:30	Caminatas por la playa						
08:00 - 09:00	D	E	S	A	Y	U	N O
10:00 - 11:00	Yoga	Tai chi	Yoga	Tai chi	Yoga	Tai chi	Yoga
12:00 - 13:00	A	L	M	U	E	R	Z O
14:00 - 15:00	Juegos	Manualidades	Juegos	Manualidades	Juegos	Manualidades	Juegos
15:00 - 16:00	Bailoterapia	Aeróbicos	Bailoterapia	Aeróbicos	Aeróbicos	Bailoterapia	Aeróbicos
16:30 - 17:30	Aquafitness	Hidroterapia	Aquafitness	Hidroterapia	Hidroterapia	Aquafitness	Hidroterapia
18:30 - 19:30	C E N A						
20:00 - 21:00	Show artístico						

Elaborado por: Las Autoras

El uso del spa se lo realizará mediante reservación previa en la recepción del resort.

Tabla 2  
Horario de Spa – Resort

<b>SPA</b>		
<b>LUNES A VIERNES</b>	Masaje Pies Cansados	Masaje de relajación
	14:00 - 16:00	16:00 - 18:00
<b>SABADOS Y DOMINGOS</b>	14:00 -16:00	10:00 - 12:00

Elaborado por: Las Autoras

Y el servicio con costo adicional de la Fango terapia:

Tabla 3  
Horario de Fango terapia – Resort

<b>FANGOTERAPIA</b>		
<b>TODOS LOS DIAS</b>	Costo	Horario
	15	14:30 -16:30

Elaborado por: Las Autoras

### 3.2.3. Descripción de procesos de producción y operación

#### Procedimiento de compras

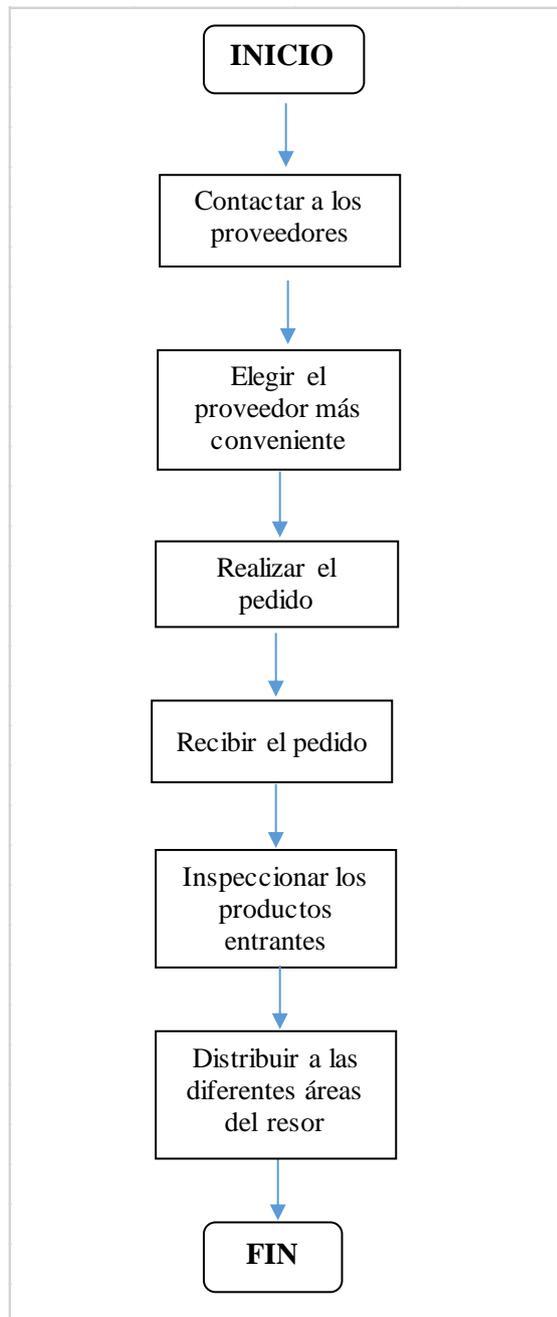


Figura 50. Diagrama de flujo del Proceso de compras  
Elaborado por: Las Autoras

## Proceso Cocina

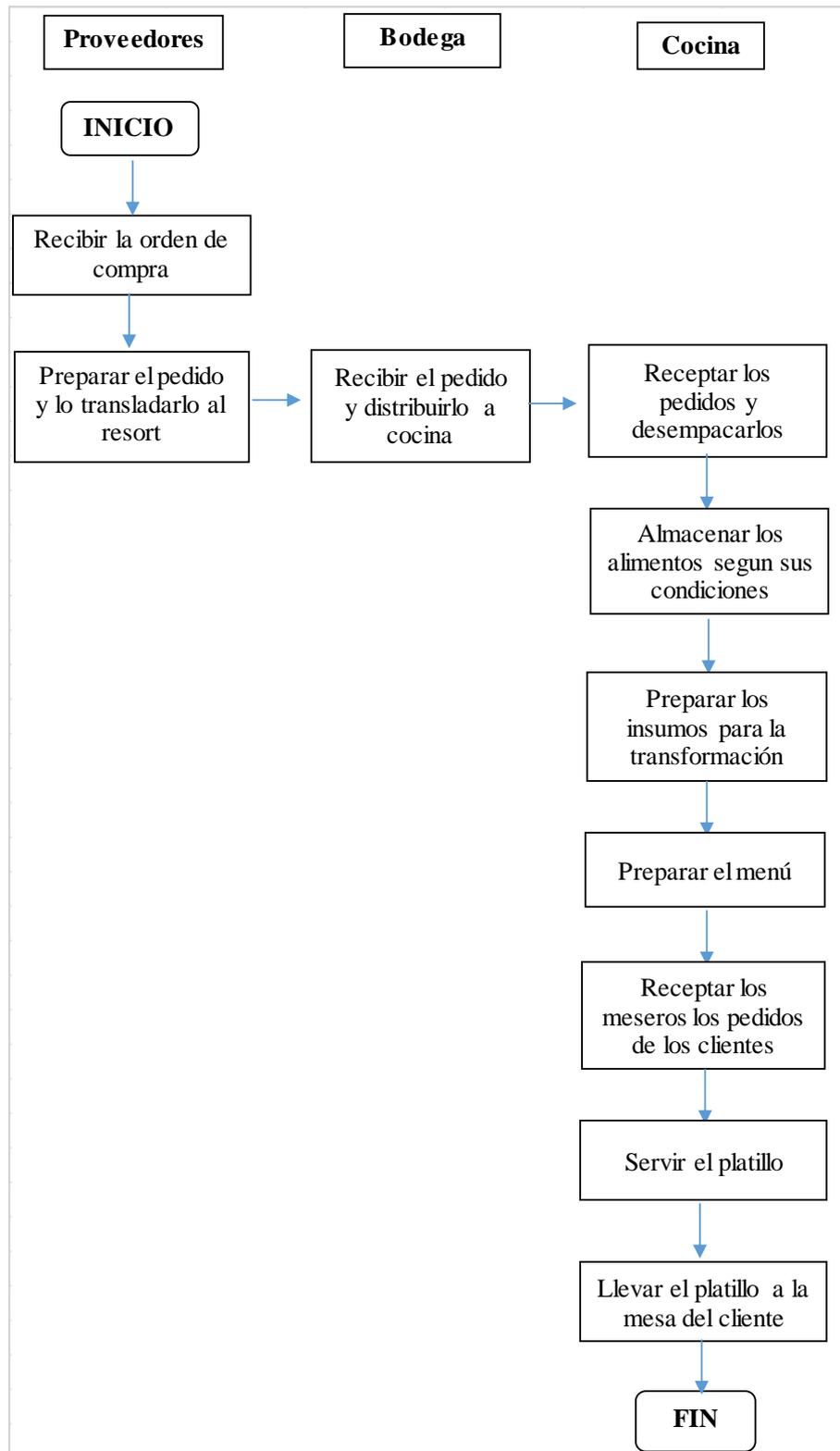


Figura 51. Diagrama de Flujo de Proceso de Producción (Cocina)  
Elaborado por: Las Autoras

## Proceso de Operación: Reservación y hospedaje

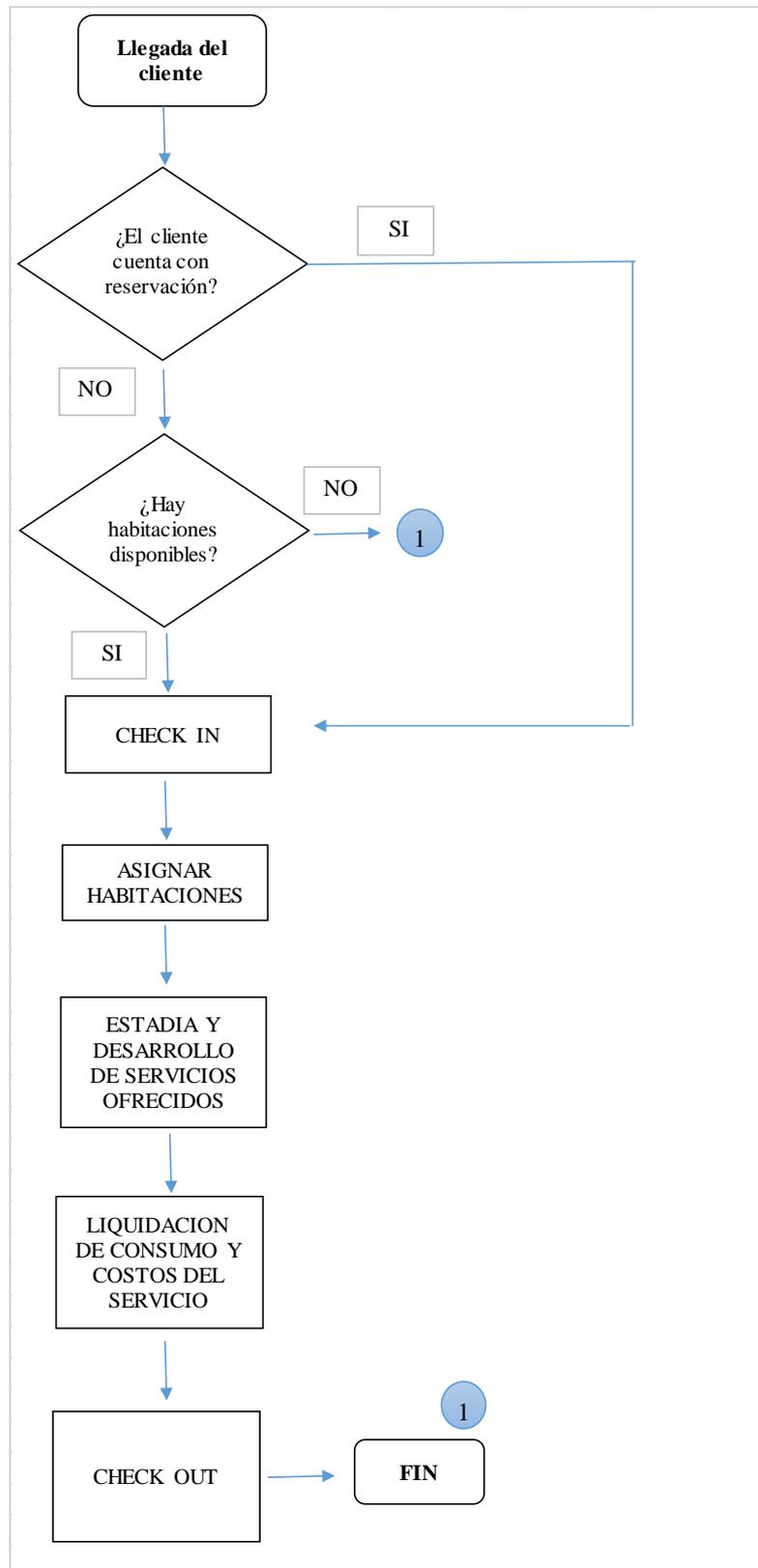


Figura 52. Diagrama de Flujo de Proceso de Operación (Reservación y Hospedaje)  
Elaborado por: Las Autoras

### 3.2.4. Localización del proyecto

El resort estará localizado en el cantón General Villamil Playas de la provincia del Guayas, cantón dedicado a la pesca, cultivo de mariscos y al turismo de sol y playa que es uno de sus principales ingresos económicos y sirve para cubrir necesidades de los comuneros.

El km 8,5, vía Data es sector de las instalaciones de este resort, estará en esta ubicación debido a que se encuentra a 8 minutos del centro de Playas, lo cual garantiza total tranquilidad para los adultos mayores al estar alejados del ruido de las discotecas y de otros establecimientos, estará cerca de la playa en donde podrán acceder a cualquier hora del día.



Figura 53. Satélite de Vía Data - Gral. Villamil Playas  
Fuente: Google Earth

### 3.2.5. Distribución física del espacio

#### Área del terreno

“Sun Paradise Resort “estará asentado sobre un terreno de 6.943 metros cuadrados. A continuación se explicará cómo será la distribución de las áreas del resort.

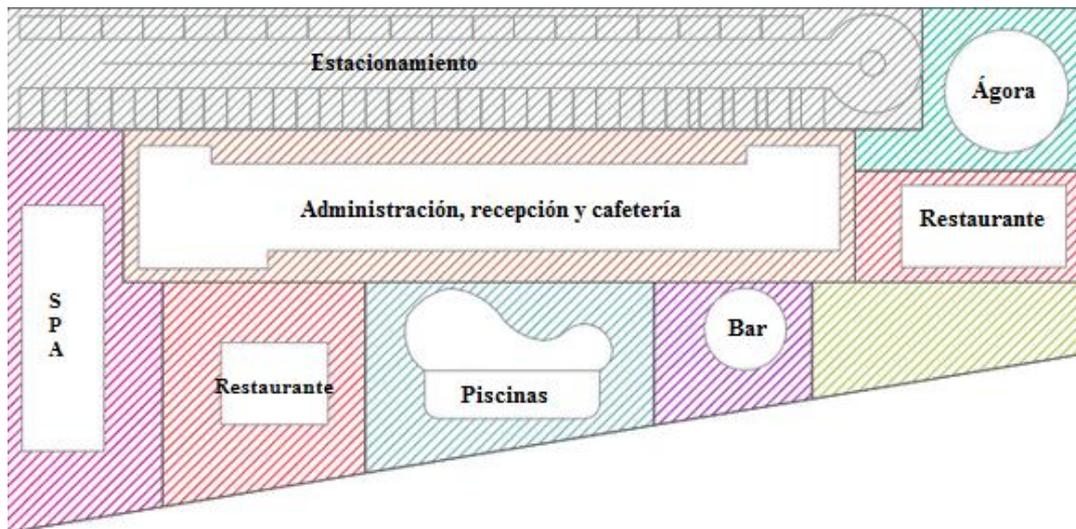


Figura 54. Zonificación de Sun Paradise Resort  
Elaborado por: Maite Valverde

	Área Estacionamientos	1643.84 m <sup>2</sup>
	Área Hotel	1651.54 m <sup>2</sup>
	Área Restaurante	621.37 + 380.88
	Área Piscinas	711.61
	Área Bar	303.49
	Área Verde	379.98
	Área Spa	813.50
	Área Ágora	436.76

Figura 55. Distribución de áreas de Sun Paradise Resort  
Elaborado por: Maite Valverde

El resort tendrá una capacidad de 95 personas hospedadas por noche. Contará con un total de 50 habitaciones, de las cuales 10 habitaciones serán vendidas como sencillas (10 personas); 30 habitaciones matrimoniales (60 personas), 5 habitaciones triples (15 personas) y 5 suites (10 personas).

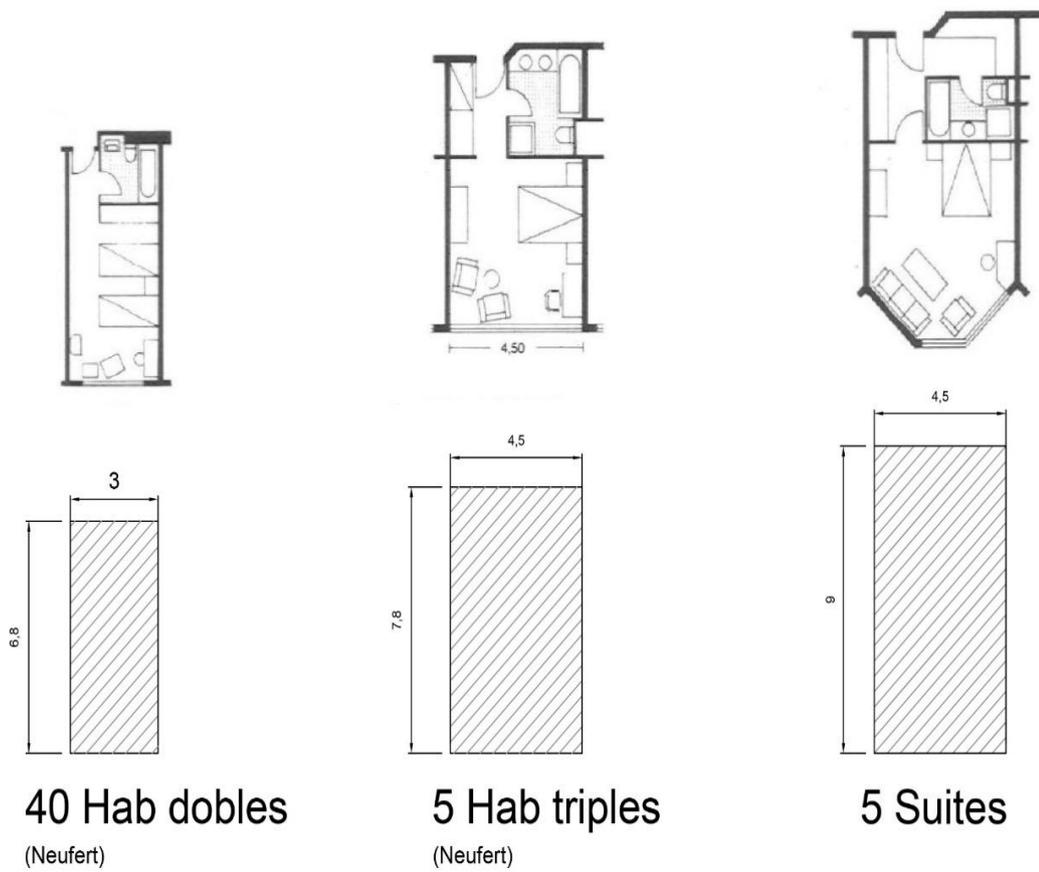


Figura 56. Tamaño de habitaciones  
Elaborado por: Maite Valverde

### 3.2.6. Infraestructura y equipamiento necesario

Tabla 4  
Infraestructura y Equipamiento Necesario

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>	Resmas de papel	6	\$ 3,00	\$ 9,00
	Caja de Bolígrafos	4	\$ 2,00	\$ 6,00
	Perforadoras	3	\$ 2,20	\$ 5,20
	<b>SUBTOTAL DE SUMINISTRO DE OFICINA</b>			<b>\$ 20,20</b>
<b>MENAJE DE HABITACION</b>	Juegos sabanas	100	\$ 10,00	\$ 1.000,00
	Edredón	60	\$ 22,00	\$ 1.320,00
	Almohadas	200	\$ 4,00	\$ 800,00
	Toallas de mano	100	\$ 2,20	\$ 220,00
	Toalla grandes	100	\$ 4,00	\$ 400,00
	<b>SUBTOTAL DE MENAJE DE HABITACION</b>			<b>\$ 3.740,00</b>
<b>MENAJE DE COCINA</b>	Juegos de ollas grandes	3	\$ 170,00	\$ 510,00
	Olla arrocera de 16 lb	2	\$ 450,00	\$ 900,00
	Sartén de teflón	6	\$ 45,00	\$ 270,00
	Cucharas	200	\$ 1,20	\$ 240,00
	Tenedores	200	\$ 2,40	\$ 480,00
	Cuchillos de mesa	200	\$ 2,60	\$ 520,00
	Plato bajo u hondo	200	\$ 3,25	\$ 650,00
	Plato tendido	200	\$ 3,05	\$ 610,00
	Plato sopero	200	\$ 1,50	\$ 300,00
	Vasos	200	\$ 0,60	\$ 120,00
	Cucharetas de acero inoxidable	20	\$ 8,00	\$ 160,00
	Cuchillos	12	\$ 9,00	\$ 108,00
	<b>SUBTOTAL DE MENAJE DE COCINA</b>			<b>\$ 4.868,00</b>
	<b>TERRENO</b>	Terreno 6943 m2	6943	\$ 57,00
<b>SUBTOTAL DE TERRENO</b>			<b>\$ 395.751,00</b>	
<b>INFRAESTRUCTURA (EDIFICACION)</b>	Construcción de áreas	1	\$ 360.000,00	\$ 360.000,00
	Piscinas	2	\$ 12.000,00	\$ 24.000,00
	<b>SUBTOTAL DE INFRAESTRUCTURA (EDIFICACIONES)</b>			<b>\$ 384.000,00</b>
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>	Teléfonos	60	\$ 21,00	\$ 1.260,00
	Escritorios	2	\$ 200,00	\$ 400,00
	Archivadores de 4 gavetas	2	\$ 70,00	\$ 140,00
	Mostrador de recepción	1	\$ 150,00	\$ 150,00
	<b>SUBTOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 1.950,00</b>

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>HABITACIONES</b>			<b>\$ 6.775,00</b>
	Base de cama de tres plazas	5	\$ 60,00	\$ 300,00
	Base de cama de dos plazas y media	40	\$ 45,00	\$ 1.800,00
	Base de cama de dos plazas	5	\$ 35,00	\$ 175,00
	Veladores de madera	100	\$ 25,00	\$ 2.500,00
	Lámpara	100	\$ 12,00	\$ 1.200,00
	Silla habitación (madera)	100	\$ 8,00	\$ 800,00
	<b>RECEPCION</b>			<b>\$ 1.220,00</b>
	Juego de muebles (lobby)	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
	Botiquin de Primeros Auxilios	4	\$ 5,00	\$ 20,00
	<b>RESTAURANTE</b>			<b>\$ 9.300,00</b>
	Mesas de restaurante	30	\$ 150,00	\$ 4.500,00
	Sillas de restaurante	120	\$ 40,00	\$ 4.800,00
	<b>SALA DE MASAJES</b>			<b>\$ 550,00</b>
	Camas de masaje	5	\$ 110,00	\$ 550,00
	<b>ADMINISTRACION</b>			<b>\$ 467,60</b>
	Silla presidencial	2	\$ 150,00	\$ 300,00
	Sillas de espera	4	\$ 41,90	\$ 167,60
	<b>OTROS</b>			<b>\$ 3.300,00</b>
	Sillas Playeras	60	\$ 45,00	\$ 2.700,00
Parasoles	30	\$ 20,00	\$ 600,00	
<b>SUBTOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 21.612,60</b>	

<b>EQUIPOS ELECTRONICOS</b>	Televisor LG 32LB580B Smart Led	55	\$ 530,00	\$ 29.150,00
	Mini componente LG M4350 Bass Blast Multi	1	\$ 213,00	\$ 213,00
	<b>SUBTOTAL DE EQUIPOS ELECTRONICOS</b>			<b>\$ 29.363,00</b>

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	Computadora Lenovo G40-30	5	\$ 426,00	\$ 2.130,00
	Impresora	1	\$ 50,00	\$ 50,00
	<b>SUBTOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			<b>\$ 2.180,00</b>

<b>EQUIPOS DE PRODUCCION</b>	<b>HABITACIONES</b>			<b>\$ 45.790,00</b>
	Aires acondicionados split wall LG Inverter	60	\$ 644,00	\$ 38.640,00
	Colchón de tres plazas	5	\$ 200,00	\$ 1.000,00
	Colchón de dos plazas	40	\$ 95,00	\$ 3.800,00
	Colchón de dos plazas y media	5	\$ 160,00	\$ 800,00
	Mini bar Electrolux	5	\$ 170,00	\$ 850,00
	Kit de Cámaras de seguridad	2	\$ 350,00	\$ 700,00
	<b>GIMNASIO</b>			<b>\$ 8.340,00</b>
	Caminadoras	6	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
	Bicicleta Recumbent Nitro	4	\$ 420,00	\$ 1.680,00
	Colchonetas para yoga	30	\$ 12,00	\$ 360,00
	Gym Ball	30	\$ 10,00	\$ 300,00
	<b>COCINA</b>			<b>\$ 25.514,00</b>
	Cocina Industrial	2	\$ 5.000,00	\$ 10.000,00
	Extractor de olores	3	\$ 750,00	\$ 2.250,00
	Refrigeradora	2	\$ 4.100,00	\$ 8.200,00
	Licadoras	3	\$ 1.500,00	\$ 4.500,00
	Cafetera Profesional	1	\$ 224,00	\$ 224,00
	Microondas	2	\$ 170,00	\$ 340,00
	<b>SUBTOTAL DE EQUIPOS DE PRODUCCION</b>			<b>\$ 79.644,00</b>

Elaborado por: Las Autoras

### 3.2.7. Políticas de seguridad

Los empleados deberán cumplir estándares planteados por el resort los cuales son:

1. No permitir el ingreso a la piscina pasado las 18:00.
2. No permitir el ingreso al mar pasado las 16:00.
3. No exceder el horario establecido para cada actividad porque podría ocasionar cansancio en el adulto.
4. En el lobby y áreas de esparcimiento habrán extintores, cámaras de seguridad y señalamiento de acceso rápido en caso de incendio o desastres.
5. Todos los empleados del resort tendrán conocimientos de estas vías de evacuación en caso de movimientos sísmicos.
6. El personal debe capacitarse en primeros auxilios y cuidados geriátricos.
7. En caso de algún tipo de accidente, caída o golpes, informar de inmediato a administración.
8. En caso de heridas leves recurrir al botiquín ubicado en el lobby y auxiliar al cliente inmediatamente.

9. En caso de emergencias o heridas mayores, llamar a una ambulancia y transportarlo hacia el centro de salud de Playas.
10. Los clientes deberán notificar en el check-in si sufren de alguna alergia o enfermedad.

Se dará mantenimiento a los aires acondicionados y equipos de gimnasia del resort semestralmente. Así mismo, se dará revisión a los equipos de computación tres veces al año.

### **3.3. Plan de Marketing**

#### **3.3.1. Mercado Objetivo**

Se ha considerado como mercado potencial a los turistas provenientes de Guayaquil, puesto que son los principales visitantes del cantón Playas. Se ha segmentado en grupos de edades y se ha elegido como mercado objetivo las personas adultas mayores nacionales y extranjeras que desean disfrutar de un lugar que les brinde los servicios de hospedaje, alimentación y actividades de esparcimiento.

#### **3.3.2. Estrategia de posicionamiento**

Para determinar las estrategias que le permitirán a Sun Paradise Resort lograr un posicionamiento y reconocimiento en el menor tiempo posible, será necesario destacar las cualidades que hacen que los servicios ofertados por el resort se diferencien de los demás establecimientos de Playas Villamil, ya que el servicio a ofrecer es algo nuevo para los adultos mayores, y contará con personal capacitado para la atención exclusiva de ellos.

Entre los beneficios del servicio, es que al ser una empresa nueva en el mercado turístico se verá la necesidad de crear promociones los primeros meses de inauguración con la finalidad de atraer a la mayor cantidad de turistas sénior.

## Estrategias de Marketing Mix:

La principal estrategia de marketing utilizada por Sun Paradise Resort será la eficiente publicidad, lo cual de hacerse correctamente, logrará dos cosas importantes: la difusión masiva y conocimiento del establecimiento, y segundo, incrementaría la asistencia de turistas seniors al complejo, a los mismos que se les brindara un excelente servicio, satisfaciendo y superando sus expectativas.

- **Atributos del Producto turístico:** Sun Paradise Resort es una empresa que busca incentivar el turismo gerontológico en el país, brindando servicio de alojamiento, restauración, actividades como: yoga, taichí, bailoterapia, aquafitness, aeróbicos, hidroterapia, manualidades, caminatas a la playa, juegos recreacionales y show artístico. Cuenta con rampas para mayor facilidad en el desplazamiento de los huéspedes por las instalaciones. Además, de un personal capacitado para dar el correcto servicio y trato a cada uno de los adultos mayores.
- **Precio:** Luego de realizar el estudio de mercado y encuestas a los adultos mayores se consideró precios con los cuales los clientes se sientan a gusto y sobre todo que sea accesible para ellos, tomando en cuenta de que el servicio será todo incluido como hospedaje, alimentación, gimnasio, masajes terapéuticos, actividades recreativas y de entretenimiento.

De acuerdo a los productos a ofrecer dentro de Sun Paradise Resort los precios serán:

Tabla 5  
Precios- Sun Paradise Resort

PRODUCTO	PRECIO
Hospedaje	\$ 60,00
Alimentación	Incluido
Gimnasio	Incluido
Piscinas	Incluido
Masajes terapéuticos/relajación	Incluido
Fangoterapia	\$ 15,00

Elaborado por: Las Autoras

- **Plaza – canales de venta:** Las oficinas principales se encontrarán directamente en el resort ubicado en el cantón Gral. Villamil Playas, km 8,5 vía Data, y se trabajará en convenios con agencias de viajes tanto mayoristas como minoristas para la captación de turistas sénior extranjeros.

- **Promoción:** La estrategia que se usará para la promoción del proyecto será la ATL (Above The Line) que consistirá en usar uno de los medios de comunicación tradicionales como publicidad en diarios. Además para dar a conocer el servicio que ofrecerá Sun Paradise Resort se realizará publicidad mediante una página web la cual contendrá información completa de los servicios que se ofrecen.

### 3.3.3. Presupuesto de Marketing

Tabla 6  
Presupuesto de Marketing

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>ANUAL</b>
Tarjetas de presentación (1000)	\$ 50,00
Volantes (1000)	\$ 90,00
Repartidores de Volantes	\$ 708,00
Publicidad en periódico	\$ 1.476,00
Página web	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.424,00</b>

Elaborado por: Las autoras

## CAPÍTULO 4

### 4. Plan Financiero

#### 4.1. Estudio Financiero

##### 4.1.1. Detalle de la inversión requerida

Para iniciar con la operación de “Sun Paradise Resort” se realizó los cálculos de la inversión inicial tal como lo indica la Tabla # 22 adjuntada en Anexos #2 y es de \$943.858,80.

##### 4.1.2. Estado de Situación Inicial

En el balance inicial se observa que la inversión inicial se financia con el 60% mediante un préstamo a una Institución Financiera y el restante con aportaciones de los accionistas.

Tabla 7  
Balance Inicial  
SUN PARADISE RESORT  
ESTADO DE SITUACION INICIAL

#### ACTIVOS

<b>Activo Corriente</b>		<b>28.628,20</b>
Caja	20.000,00	
Suministro de oficina	20,20	
Menaje de habitación	3.740,00	
Menaje de cocina	4.868,00	
<b>Activo Propiedad, Planta y Equipo</b>		<b>914.500,60</b>
Terreno	395.751,00	
Edificación	384.000,00	
Equipos de Oficina	1.950,00	
Muebles y Enseres	21.612,60	
Equipos electrónicos	29.363,00	
Equipos de computación	2.180,00	
Equipos de Producción	79.644,00	
<b>Activo Diferido</b>		<b>730,00</b>
Gastos de Constitución	730,00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>943.858,80</b>

#### PASIVOS

<b>Pasivo Corriente</b>		
Documentos por pagar	566.315,28	
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>566.315,28</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Propio	377.543,52	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>377.543,52</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>943.858,80</b>

Elaborado por: Las Autoras

### 4.1.3. Amortización del préstamo

Para financiar el 60% de la inversión inicial, se realizó el financiamiento con la Corporación Financiera Nacional a un plazo de cinco años y su cuota mensual será de \$12.032,53. En el anexo # 3, se encuentra la tabla de amortización mensual. A continuación se presenta la proyección anual.

<b>Monto del Crédito:</b>	\$566.315,28
<b>Tasa de Interés Anual:</b>	10%
<b>Tasa de Interés Mensual:</b>	0,83%
<b>Plazo:</b>	5 años
<b>Dividendo:</b>	60 meses
<b>Cuota Mensual:</b>	\$12.032,53

Tabla 8  
Amortización Anual

<b>RESUMEN PROYECCION ANUAL</b>			
<b>PERÍODO</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>CUOTA ANUAL</b>
1	\$ 91.894,92	\$ 52.495,40	\$ 144.390,31
2	\$ 101.517,51	\$ 42.872,80	\$ 144.390,31
3	\$ 112.147,72	\$ 32.242,59	\$ 144.390,31
4	\$ 123.891,06	\$ 20.499,26	\$ 144.390,31
5	\$ 136.864,07	\$ 7.526,24	\$ 144.390,31
<b>Total</b>	<b>\$ 566.315,28</b>	<b>\$ 155.636,28</b>	<b>\$ 721.951,56</b>

Elaborado por: Las Autoras

### 4.1.4. Proyección Anual de Ingresos

Se detalla a continuación la Tabla# 9, donde se refleja el valor de los ingresos anuales con un incremento anual de precios del 4,36% y un incremento anual de ventas del 8%.

Tabla 9  
Proyección Anual de Ingresos

<b>PROYECCIÓN ANUAL DE INGRESOS</b>					
Ocupación promedio anual	57%	62%	67%	72%	78%
<b>Rubros</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>HABITACIONES</b>					
Cantidad personas	19523	21084	22771	24593	26560
Precio Unitario	\$ 60,00	\$ 62,62	\$ 65,35	\$ 68,20	\$ 71,17
<b>Total habitaciones</b>	<b>\$ 1.171.350,00</b>	<b>\$ 1.320.214,53</b>	<b>\$ 1.487.997,95</b>	<b>\$ 1.677.104,64</b>	<b>\$ 1.890.244,51</b>
<b>SPA</b>					
Cantidad personas	781	843	911	984	1062
Precio Unitario	\$ 15,00	\$ 15,65	\$ 16,34	\$ 17,05	\$ 17,79
<b>Total spa</b>	<b>\$ 11.713,50</b>	<b>\$ 13.202,15</b>	<b>\$ 14.879,98</b>	<b>\$ 16.771,05</b>	<b>\$ 18.902,45</b>
<b>TOTAL DE INGRESOS ANUALES</b>	<b>\$ 1.183.063,50</b>	<b>\$ 1.333.416,67</b>	<b>\$ 1.502.877,93</b>	<b>\$ 1.693.875,68</b>	<b>\$ 1.909.146,96</b>

Elaborado por: Las Autoras

#### 4.1.5. Proyección Anual de Costos y Gastos Generales

En la Tabla #10, se expresan las proyecciones anuales de costos y gastos generales con rubros detallados, con un incremento basado en la inflación del 4,36%.

Tabla 10  
Proyección Anual de Gastos Generales

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Gastos de Administración</b>	<b>\$ 128.660,43</b>	<b>\$ 135.008,14</b>	<b>\$ 139.011,00</b>	<b>\$ 133.725,49</b>	<b>\$ 138.085,00</b>
Gerente General	\$ 9.029,64	\$ 10.027,74	\$ 10.464,94	\$ 10.921,22	\$ 11.397,38
Coordinador de Recursos Humanos	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Coordinador de Atención al Cliente	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Secretaría	\$ 6.038,04	\$ 6.696,98	\$ 6.988,97	\$ 7.293,69	\$ 7.611,69
Encargado de capacitación	\$ 6.038,04	\$ 6.696,98	\$ 6.988,97	\$ 7.293,69	\$ 7.611,69
Jefe de seguridad	\$ 5.888,46	\$ 6.530,44	\$ 6.815,17	\$ 7.112,31	\$ 7.422,41
Guardia	\$ 11.760,00	\$ 13.042,05	\$ 13.610,68	\$ 14.204,11	\$ 14.823,41
Servicios Básicos	\$ 2.400,00	\$ 2.504,64	\$ 2.613,84	\$ 2.727,81	\$ 2.846,74
Uniformes	\$ 960,00	\$ 1.001,86	\$ 1.045,54	\$ 1.091,12	\$ 1.138,70
Gastos de capacitación personal	\$ 29.700,00	\$ 30.994,92	\$ 32.346,30	\$ 33.756,60	\$ 35.228,38
Suministros de Oficina	\$ 242,40	\$ 252,97	\$ 264,00	\$ 275,51	\$ 287,52
Depreciación de Edificios	\$ 17.280,00	\$ 17.280,00	\$ 17.280,00	\$ 17.280,00	\$ 17.280,00
Depreciación de Equipos de oficina	\$ 175,50	\$ 175,50	\$ 175,50	\$ 175,50	\$ 175,50
Depreciación de Muebles y enseres	\$ 1.945,13	\$ 1.945,13	\$ 1.945,13	\$ 1.945,13	\$ 1.945,13
Depreciación de Equipos electrónicos	\$ 8.808,90	\$ 8.808,90	\$ 8.808,90	\$ -	\$ -
Depreciación de Equipos de Computación	\$ 654,00	\$ 654,00	\$ 654,00	\$ -	\$ -
Depreciación de Equipo de producción	\$ 14.335,92	\$ 14.335,92	\$ 14.335,92	\$ 14.335,92	\$ 14.335,92
Amortización	\$ 730,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>\$ 2.324,00</b>	<b>\$ 2.425,33</b>	<b>\$ 2.531,07</b>	<b>\$ 2.641,43</b>	<b>\$ 2.756,59</b>
Gastos de Publicidad	\$ 2.324,00	\$ 2.425,33	\$ 2.531,07	\$ 2.641,43	\$ 2.756,59
<b>Gastos Financieros</b>	<b>\$ 52.495,40</b>	<b>\$ 42.872,80</b>	<b>\$ 32.242,59</b>	<b>\$ 20.499,26</b>	<b>\$ 7.526,24</b>
Gastos de Interés	\$ 52.495,40	\$ 42.872,80	\$ 32.242,59	\$ 20.499,26	\$ 7.526,24
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 183.479,83</b>	<b>\$ 180.306,27</b>	<b>\$ 173.784,66</b>	<b>\$ 156.866,17</b>	<b>\$ 148.367,84</b>

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 11  
Proyección Anual de Costos Operacionales

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Materia Prima</b>					
Agua de piscina	\$ 1.200,00	\$ 1.252,32	\$ 1.306,92	\$ 1.363,90	\$ 1.423,37
Químicos piscina	\$ 1.800,00	\$ 1.878,48	\$ 1.960,38	\$ 2.045,85	\$ 2.135,05
Mantenimiento areas verdes	\$ 1.200,00	\$ 1.252,32	\$ 1.306,92	\$ 1.363,90	\$ 1.423,37
Energía electrica	\$ 4.800,00	\$ 5.009,28	\$ 5.227,68	\$ 5.455,61	\$ 5.693,48
Insumos bar	\$ 2.400,00	\$ 2.504,64	\$ 2.613,84	\$ 2.727,81	\$ 2.846,74
Insumos de restaurante	\$ 107.373,75	\$ 112.055,25	\$ 116.940,85	\$ 122.039,48	\$ 127.360,40
Insumos de spa	\$ 11.455,80	\$ 11.955,28	\$ 12.476,53	\$ 13.020,50	\$ 13.588,20
Amenities	\$ 28.698,08	\$ 29.949,31	\$ 31.255,10	\$ 32.617,82	\$ 34.039,96
Insumos de limpieza	\$ 5.400,00	\$ 5.635,44	\$ 5.881,15	\$ 6.137,56	\$ 6.405,16
Mantenimiento de equipos	\$ 400,00	\$ 417,44	\$ 435,64	\$ 454,63	\$ 474,46
Mantenimiento de habitación	\$ 400,00	\$ 417,44	\$ 435,64	\$ 454,63	\$ 474,46
<b>Mano de obra Directa</b>					
Coordinador de A&B (Chef ejecutivo)	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Coordinador de Ama de llaves	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Coordinador de actividades	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Recepcionista	\$ 12.076,08	\$ 13.393,96	\$ 13.977,94	\$ 14.587,38	\$ 15.223,39
Botones	\$ 11.760,00	\$ 13.042,05	\$ 13.610,68	\$ 14.204,11	\$ 14.823,41
Jefe de cocina	\$ 14.469,36	\$ 16.058,57	\$ 16.758,72	\$ 17.489,40	\$ 18.251,94
Sous chef	\$ 12.674,40	\$ 14.060,11	\$ 14.673,13	\$ 15.312,88	\$ 15.980,53
Bartender	\$ 12.076,08	\$ 13.393,96	\$ 13.977,94	\$ 14.587,38	\$ 15.223,39
Meseros	\$ 22.955,52	\$ 25.455,62	\$ 26.565,49	\$ 27.723,75	\$ 28.932,50
Camareras	\$ 11.477,76	\$ 12.727,81	\$ 13.282,74	\$ 13.861,87	\$ 14.466,25
Masajistas	\$ 17.216,64	\$ 19.091,72	\$ 19.924,12	\$ 20.792,81	\$ 21.699,38
Grupo de animación	\$ 25.348,80	\$ 28.120,23	\$ 29.346,27	\$ 30.625,77	\$ 31.961,05
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 324.193,87</b>	<b>\$ 348.761,40</b>	<b>\$ 363.967,40</b>	<b>\$ 379.836,38</b>	<b>\$ 396.397,24</b>

Elaborado por: Las Autoras

#### 4.1.6. Estado de Resultados anual proyectado

En el Estado de Resultados se procede a calcular el 22% de impuesto a la renta y el 15% de participación de los trabajadores, finalmente se observa la utilidad neta de los cinco años proyectados.

Tabla 12

Estado de Resultados anual proyectado

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Totales	\$ 1.183.063,50	\$ 1.333.416,67	\$ 1.502.877,93	\$ 1.693.875,68	\$ 1.909.146,96
(-) Costos de Operación	\$ 324.193,87	\$ 348.761,40	\$ 363.967,40	\$ 379.836,38	\$ 396.397,24
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 858.869,63</b>	<b>\$ 984.655,27</b>	<b>\$ 1.138.910,53</b>	<b>\$ 1.314.039,31</b>	<b>\$ 1.512.749,71</b>
(-) Gastos en Administración	\$ 128.660,43	\$ 135.008,14	\$ 139.011,00	\$ 133.725,49	\$ 138.085,00
(-) Gastos de Ventas	\$ 2.324,00	\$ 2.425,33	\$ 2.531,07	\$ 2.641,43	\$ 2.756,59
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 727.885,20</b>	<b>\$ 847.221,80</b>	<b>\$ 997.368,46</b>	<b>\$ 1.177.672,39</b>	<b>\$ 1.371.908,12</b>
(-) Gastos Financieros	\$ 52.495,40	\$ 42.872,80	\$ 32.242,59	\$ 20.499,26	\$ 7.526,24
<b>(=) Utilidad antes de participación a trabajadores</b>	<b>\$ 675.389,80</b>	<b>\$ 804.349,00</b>	<b>\$ 965.125,87</b>	<b>\$ 1.157.173,14</b>	<b>\$ 1.364.381,87</b>
(-) 15% Participación a trabajadores	\$ 101.308,47	\$ 120.652,35	\$ 144.768,88	\$ 173.575,97	\$ 204.657,28
<b>(=) Utilidad antes de impuesto a la renta</b>	<b>\$ 574.081,33</b>	<b>\$ 683.696,65</b>	<b>\$ 820.356,99</b>	<b>\$ 983.597,17</b>	<b>\$ 1.159.724,59</b>
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 126.297,89	\$ 150.413,26	\$ 180.478,54	\$ 216.391,38	\$ 255.139,41
<b>(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 447.783,44</b>	<b>\$ 533.283,39</b>	<b>\$ 639.878,45</b>	<b>\$ 767.205,79</b>	<b>\$ 904.585,18</b>

Elaborado por: Las Autoras

#### 4.1.7. Estado de Flujo de Efectivo Anual Proyectado

Este estado financiero permite conocer la acumulación neta de los activos líquidos que se obtendrán en los cinco años y muestra el ingreso y egreso de efectivo del resort.

Tabla 13  
Flujo de Caja Anual

##### FLUJO DE CAJA ANUAL

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>					
Ingresos por ventas	\$ 1.183.063,50	\$ 1.333.416,67	\$ 1.502.877,93	\$ 1.693.875,68	\$ 1.909.146,96
<b>(-) Egresos de efectivo</b>					
Costos de operación	\$ 324.193,87	\$ 348.761,40	\$ 363.967,40	\$ 379.836,38	\$ 396.397,24
Gastos de administración	\$ 84.730,98	\$ 91.808,69	\$ 95.811,55	\$ 99.988,93	\$ 104.348,45
Gastos de ventas	\$ 2.324,00	\$ 2.425,33	\$ 2.531,07	\$ 2.641,43	\$ 2.756,59
Participación de trabajadores	\$ 101.308,47	\$ 120.652,35	\$ 144.768,88	\$ 173.575,97	\$ 204.657,28
Impuesto a la renta	\$ 126.297,89	\$ 150.413,26	\$ 180.478,54	\$ 216.391,38	\$ 255.139,41
<b>(=) FLUJO NETO OPERACIONAL</b>	<b>\$ 544.208,29</b>	<b>\$ 619.355,64</b>	<b>\$ 715.320,50</b>	<b>\$ 821.441,60</b>	<b>\$ 945.847,98</b>

##### FLUJO DE INVERSIÓN

<b>Ingresos de efectivo</b>					
Ventas de activos fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(-) Egresos de efectivo</b>					
Compras de activos fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) FLUJO NETO DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ -</b>				

##### FLUJO DE FINANCIAMIENTO

<b>Ingresos de efectivo</b>					
PRESTAMOS RECIBIDOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(-) Egresos de efectivo</b>					
Pagos de préstamos o principal	\$ 91.894,92	\$ 101.517,51	\$ 112.147,72	\$ 123.891,06	\$ 136.864,07
Pago de intereses	\$ 52.495,40	\$ 42.872,80	\$ 32.242,59	\$ 20.499,26	\$ 7.526,24
<b>(=) FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>\$ (144.390,31)</b>				

<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>\$ 399.817,98</b>	<b>\$ 474.965,33</b>	<b>\$ 570.930,18</b>	<b>\$ 677.051,29</b>	<b>\$ 801.457,67</b>
---------------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Elaborado por: Las Autoras

## 4.1.8. Estado de Situación Financiera Anual Proyectado

Tabla 14  
Balance General Anual

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Activos Corrientes</b>					
Caja	\$ 419.817,98	\$ 894.783,31	\$ 1.465.713,49	\$ 2.142.764,78	\$ 2.944.222,44
Suministros de Oficina	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20
Menaje de habitación	\$ 3.740,00	\$ 3.740,00	\$ 3.740,00	\$ 3.740,00	\$ 3.740,00
Menaje de cocina	\$ 4.868,00	\$ 4.868,00	\$ 4.868,00	\$ 4.868,00	\$ 4.868,00
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>\$ 428.446,18</b>	<b>\$ 903.411,51</b>	<b>\$ 1.474.341,69</b>	<b>\$ 2.151.392,98</b>	<b>\$ 2.952.850,64</b>
<b>Activos Fijos</b>					
Terrenos	\$ 395.751,00	\$ 395.751,00	\$ 395.751,00	\$ 395.751,00	\$ 395.751,00
Edificios	\$ 384.000,00	\$ 384.000,00	\$ 384.000,00	\$ 384.000,00	\$ 384.000,00
Equipos de Oficina	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00
Muebles y Enseres	\$ 21.612,60	\$ 21.612,60	\$ 21.612,60	\$ 21.612,60	\$ 21.612,60
Equipos de Computación	\$ 2.180,00	\$ 2.180,00	\$ 2.180,00	\$ 2.180,00	\$ 2.180,00
Equipos Electrónicos	\$ 29.363,00	\$ 29.363,00	\$ 29.363,00	\$ 29.363,00	\$ 29.363,00
Equipos de Producción	\$ 79.644,00	\$ 79.644,00	\$ 79.644,00	\$ 79.644,00	\$ 79.644,00
(-) Depreciación Acumulada	\$ (43.199,45)	\$ (86.398,91)	\$ (129.598,36)	\$ (163.334,92)	\$ (197.071,47)
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$ 871.301,15</b>	<b>\$ 828.101,69</b>	<b>\$ 784.902,24</b>	<b>\$ 751.165,68</b>	<b>\$ 717.429,13</b>
<b>Activos Diferidos</b>					
Gastos de Constitución	\$ 730,00				
(-) Amortización Acumulada	\$ (730,00)				
<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>\$ -</b>				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 1.299.747,32</b>	<b>\$ 1.731.513,20</b>	<b>\$ 2.259.243,93</b>	<b>\$ 2.902.558,66</b>	<b>\$ 3.670.279,77</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>					
Cuentas por Pagar					
Participación a Trabajadores por P.					
Impuesto a la Renta por Pagar					
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>\$ -</b>				
<b>Pasivo de Largo Plazo</b>					
Préstamo Bancario	\$ 474.420,36	\$ 372.902,85	\$ 260.755,13	\$ 136.864,07	\$ -
<b>Total Pasivos de Largo Plazo</b>	<b>\$ 474.420,36</b>	<b>\$ 372.902,85</b>	<b>\$ 260.755,13</b>	<b>\$ 136.864,07</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 474.420,36</b>	<b>\$ 372.902,85</b>	<b>\$ 260.755,13</b>	<b>\$ 136.864,07</b>	<b>\$ -</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Social	\$ 377.543,52	\$ 377.543,52	\$ 377.543,52	\$ 377.543,52	\$ 377.543,52
Utilidad Neta del Ejercicio (cada periodo)	\$ 447.783,44	\$ 533.283,39	\$ 639.878,45	\$ 767.205,79	\$ 904.585,18
Utilidades Retenidas (acum de periodos anteriores)	\$ -	\$ 447.783,44	\$ 981.066,83	\$ 1.620.945,28	\$ 2.388.151,07
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 825.326,96</b>	<b>\$ 1.358.610,35</b>	<b>\$ 1.998.488,80</b>	<b>\$ 2.765.694,59</b>	<b>\$ 3.670.279,77</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 1.299.747,32</b>	<b>\$ 1.731.513,20</b>	<b>\$ 2.259.243,93</b>	<b>\$ 2.902.558,66</b>	<b>\$ 3.670.279,77</b>

Elaborado por: Las Autoras

## 4.2. Evaluación del proyecto

### 4.2.1. Evaluación Financiera

Se realizó la evaluación del proyecto con una tasa de costo de oportunidad del 12%. Se obtuvo un VAN de \$1.083.184,75, el cual es mayor a cero y se decide aprobar el proyecto por ser factible financieramente, cuenta con una tasa interna de retorno del 46% lo que indica que el proyecto es rentable. Por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá \$1,15 y el periodo en el que se recuperará la inversión es de dos años un mes y catorce días aproximadamente.

Tabla 15  
Evaluación Financiera

<b>INVERSIÓN INICIAL LL</b>	<b>\$ 943.858,80</b>
<b>Tasa de costo de oportunidad</b>	<b>12%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 1.083.184,75</b>
<b>TIR</b>	<b>46%</b>
<b>Relación Beneficio/costo (B/C)</b>	<b>\$ 1,15</b>
<b>PERÍODO DE RECUPERACIÓN</b>	<b>2 años, 1 mes, 14 días</b>

Elaborado por: Las Autoras

### 4.2.2. Ratios de rentabilidad

Tabla 16  
Ratios de rentabilidad

<b>INDICADOR</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	72,60%	73,84%	75,78%	77,58%	79,24%
<b>MARGEN NETO</b>	37,85%	39,99%	42,58%	45,29%	47,38%
<b>RETORNO SOBRE ACTIVOS</b>	\$ 0,34	\$ 0,31	\$ 0,28	\$ 0,26	\$ 0,25
<b>RETORNO SOBRE CAPITAL</b>	\$ 0,54	\$ 0,39	\$ 0,32	\$ 0,28	\$ 0,25

Elaborado por: Las Autoras

### 4.2.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio muestra los valores mínimos de ventas que se deben alcanzar para cubrir los costos del proyecto.

Tabla 17  
Punto de equilibrio

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS FIJOS TOTALES:</b> Gastos Generales	\$ 183.479,83	\$ 180.306,27	\$ 173.784,66	\$ 156.866,17	\$ 148.367,84
<b>COSTOS VARIABLES:</b> Costos de Ventas	\$ 324.193,87	\$ 348.761,40	\$ 363.967,40	\$ 379.836,38	\$ 396.397,24
<b>% COSTOS VARIABLES:</b> Costo de Ventas / Ingresos Totales	27,40%	26,16%	24,22%	22,42%	20,76%
<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>= \$ 252.737,18</b>	<b>\$ 244.170,11</b>	<b>\$ 229.321,90</b>	<b>\$ 202.209,92</b>	<b>\$ 187.245,79</b>

Elaborado por: Las Autoras

#### 4.2.4. Análisis por Escenarios

##### Escenario pesimista

Para evaluar el escenario pesimista se ha considerado los siguientes parámetros:

Tabla 18  
Parámetros de proyección del escenario pesimista

<b>PARÁMETROS DE PROYECCIÓN</b>	<b>PESIMISTA</b>
Incremento anual de precios de venta	4,36%
Incremento anual de ventas	4%
Incremento anual de costos y gastos	6%

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 19  
Evaluación financiera del escenario pesimista

<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>PESIMISTA</b>
<b>Tasa de costo de oportunidad</b>	12%
<b>VAN</b>	\$ 796.350,23
<b>TIR</b>	40%
<b>B/C</b>	\$ 0,84
<b>PERÍODO DE RECUPERACIÓN</b>	<b>2 años, 2 meses, 18 días</b>

Elaborado por: Las Autoras

El escenario pesimista se lo efectúa con una tasa de descuento del 12% al igual que los otros dos escenarios. El valor actual neto que se obtuvo es mayor a cero pero menor al del escenario base. Con lo que respecta a la tasa interna de retorno el porcentaje es mayor al de la tasa de costo de oportunidad, con una diferencia del 6% del proyecto base. Por cada dólar invertido se obtendría \$0,84 y su periodo de recuperación sería de dos años dos meses con dieciocho días.

### **Escenario optimista**

Para calcular el escenario optimista se ha considerado los siguientes parámetros:

Tabla 20  
Parámetros de proyección del escenario optimista

<b>PARÁMETROS DE PROYECCIÓN</b>	<b>OPTIMISTA</b>
Incremento anual de precios de venta	8%
Incremento anual de ventas	12%
Incremento anual de costos y gastos	4,36%

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 21  
Evaluación financiera del escenario optimista

<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>OPTIMISTA</b>
<b>Tasa de costo de oportunidad</b>	12%
<b>VAN</b>	\$ 1.645.490,22
<b>TIR</b>	57%
<b>B/C</b>	\$ 1,74
<b>PERÍODO DE RECUPERACIÓN</b>	<b>2 años, 2 días</b>

Elaborado por: Las Autoras

En el escenario optimista se mantiene la tasa de descuento del 12%. El valor actual neto es superior al del escenario base. El porcentaje de la tasa interna de retorno es superior al de la tasa de costo de oportunidad. Por cada dólar invertido se obtendría \$1,74 y su periodo de recuperación sería de dos años dos días aproximadamente.

### **2.1.1. Impactos del proyecto**

Referente a la evaluación de impactos del presente proyecto se puede destacar los beneficios socioeconómicos que tendrán los habitantes de General Villamil Playas con la generación de veintiséis nuevas plazas de empleo para el área operativa y administrativa y con las capacitaciones que recibirán previo a sus actividades dentro del resort.

Sun Paradise Resort tomará medidas para contribuir al cuidado y preservación del medio ambiente, utilizando servilletas de tela en reemplazo a las servilletas de papel, usar fundas y productos de limpieza biodegradables, aprovechar la luz del día para las habitaciones ahorrando así el consumo de energía. Además de que se instalarán contenedores diferentes para desechos de papel, vidrio y orgánicos en el área externa del establecimiento.

El impacto que genera esta modalidad de turismo es que al ser pioneros en la creación de un lugar exclusivo para adultos mayores, se logrará incentivar el turismo gerontológico en el Ecuador de esta manera más personas podrán tomar la iniciativa de emplear proyectos destinados para este tipo de mercado y así captar la atención de los turistas seniors extranjeros.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se ha analizado que la propuesta de crear un Resort para Adultos Mayores en el cantón General Villamil Playas se puede llevar a cabo debido a la gran aceptación por parte de las personas encuestadas de 65 a 85 años, que prefieren un lugar que brinde el servicio todo incluido de hospedaje, entretenimiento y de actividades recreativas como yoga, bailoterapia, hidroterapia, entre otras, a un precio accesible.

Al no contar el país y la región costera con un establecimiento que brinde todos los servicios antes mencionados, convierte a Sun Paradise Resort en el primer proyecto para este segmento de mercado en Playas, además de ser un proyecto de gran interés social, por la inclusión de los adultos mayores a establecimientos que brinden servicios turísticos y que cuenten con las debidas instalaciones para su mayor comodidad. Es elemental diseñar estrategias de marketing y promoción para posicionar al resort en la mente de los adultos mayores nacionales y extranjeros. Entre las estrategias propuestas están la difusión de publicidad en prensa escrita que dará a conocer las promociones y descuentos del resort en ciertas temporadas del año. La creación de una página web les permitirá conocer todos los servicios a ofrecer.

Luego de haber realizado el análisis financiero se pudo llegar a la conclusión de que el proyecto Sun Paradise Resort es financieramente factible, además de técnica y legalmente viable. Se requiere de una inversión inicial de \$943.858,80, la misma que se recuperará a los dos años un mes y catorce días de funcionamiento aproximadamente.

Como recomendación para este proyecto, se debe tomar en cuenta la constante capacitación de los empleados para el correcto trato a los adultos mayores en cualquier situación, además de crear estrategias de marketing que ayuden a captar no solo el mercado nacional sino también el extranjero y así existan mayores ingresos al resort. El proyecto presentado puede ser puesto en marcha por un

inversionista ya que cuenta con el detalle de la infraestructura que se requiere y los datos de la inversión necesaria.

## Referencias Bibliográficas

- Alén, M. E., Domínguez, T., & Fraiz, A. (2010). *El turismo senior como segmento de mercado emergente*. Murcia.
- Arranz, L. C. (s.f.). *Portal do envelhecimento*. Obtenido de [http://www.portaldoenvelhecimento.org.br/acervo/saiunamidia/Geral/noticia\\_109.htm](http://www.portaldoenvelhecimento.org.br/acervo/saiunamidia/Geral/noticia_109.htm)
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitucion del Ecuador 2008*. Obtenido de <http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf>
- Àvila, F. M. (2010). *Geriatría y Gerontología*. Obtenido de <http://www.medigraphic.com/pdfs/residente/rr-2010/rr102b.pdf>
- Bamboo. (2011). *El Tai Chi evita las caídas y aumenta la salud mental en personas mayores*. Obtenido de <https://bambooseniors.wordpress.com/2011/05/20/el-tai-chi-evita-las-caidas-y-aumenta-la-salud-mental-en-personas-mayores/>
- Banco Central del Ecuador. (Agosto de 2015). *Tasas de interés activas y pasivas Agosto 2015*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/nuevas-publicaciones1>
- Cámara de la Pequeña Industria del Guayas. (s.f.). *Trámites Ciudadanos - Cuerpo de Bomberos*. Obtenido de <http://www.capig.org.ec/index.php/tramites-ciudadanos/56-cuerpo-de-bomberos/58-tasa-por-servicios-contraincendio.html>
- Consejo Nacional para la Igualdad Intergeneracional. (2014). *Adultos Mayores (Proyecciones) por Provincia*. Obtenido de <http://www.igualdad.gob.ec/adulto-a-mayor/cuantos-son-adulto-mayor.html>
- Elkonin. (1986). *Recreación*. Obtenido de <http://www.ilustrados.com/tema/12213/recreacion.html>
- Flores, J. A. (16 de 08 de 2011). El Siglo de Durango. *La caminata, recomendable para adultos mayores: HG*, pág. 9.
- Foj, J. F. (s.f.). *Diccionario de términos turísticos*. Obtenido de <http://www.boletinturistico.com/diccionarioturismo/Diccionario-1/T/TURISMO-DE-LA-TERCERA-EDAD-719/>

- Fuentes, P. (2009). *El turismo de salud como producto turístico en auge: Análisis del caso de la Provincia de Buenos Aries*. Obtenido de [http://nulan.mdp.edu.ar/1388/1/fuentes\\_p.pdf](http://nulan.mdp.edu.ar/1388/1/fuentes_p.pdf)
- GAD del Cantón Playas. (2014). *Plan de Desarrollo y ordenamiento territorial del Cantón Playas*. Obtenido de [http://app.sni.gob.ec/visorseguimiento/DescargaGAD/data/sigadplusdiagnostico/0960005530001\\_DIAGN%C3%93STICO\\_FINAL\\_PLAYAS\\_12-03-2015\\_22-09-38.pdf](http://app.sni.gob.ec/visorseguimiento/DescargaGAD/data/sigadplusdiagnostico/0960005530001_DIAGN%C3%93STICO_FINAL_PLAYAS_12-03-2015_22-09-38.pdf)
- Grupo Geronto Club . (2014). Obtenido de <http://grupogerontoclub.blogspot.com/>
- Güede, A. (2006). *Turismo Senior un Segmento que envejece*. Obtenido de <http://static.hosteltur.com/web/uploads/2011/01/fef1cbdfde312c0a.pdf>
- Hernández, S. (2010). El impacto de la actividad física en el adulto mayor. En L. Gutierrez, P. Picardi, S. Aguilar, J. Ávila, & J. Menendez, *Gerontología y nutrición del adulto mayor*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Hidrokinesis. (s.f.). *Hidrokinesis*. Obtenido de <http://www.hidrokinesis.com.ar/aquaerobic-o-aquafitness.html>
- Hosteltur Comunicación para el Turismo del Futuro. (2006). *Turismo Senior un segmento que envejece*. Obtenido de <http://static.hosteltur.com/web/uploads/2011/01/fef1cbdfde312c0a.pdf>
- INEC. (2010). *¿Cómo crecerá la población en Ecuador?* Obtenido de [http://www.inec.gob.ec/proyecciones\\_poblacionales/presentacion.pdf](http://www.inec.gob.ec/proyecciones_poblacionales/presentacion.pdf)
- INEC. (2010). *Resultado del censo poblacional*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/resultados/>
- INEC. (2013). *Proyecciones de la Población Ecuatoriana, por años calendarios, según cantones 2010-2020*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-presenta-sus-proyecciones-poblacionales-cantonales/>
- INEC. (2013). *Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC'S)* . Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Sociales/TIC/Resultados\\_principales\\_140515.Tic.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/Resultados_principales_140515.Tic.pdf)
- INEC. (2015). *Ecuador registra en marzo un desempleo de 3.84%*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-en-marzo-un-desempleo-de-384/>

- INEC. (2015). *Índice de precios al consumidor*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2015/InflacionJulio2015/Presentacion\\_IPC\\_julio15.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2015/InflacionJulio2015/Presentacion_IPC_julio15.pdf)
- INEC. (Marzo de 2015). *Reporte de Pobreza por Ingresos*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2015/Marzo/Reporte\\_pobreza\\_desigualdad\\_marzo15.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2015/Marzo/Reporte_pobreza_desigualdad_marzo15.pdf)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía. (2011). *Mujeres y Hombres en México*. Obtenido de [http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/mujeresyhombres/2011/MyH2011.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/mujeresyhombres/2011/MyH2011.pdf)
- MIND Marketing Sistemas de Información de Mercados. (Enero de 2015). *Reporte Macroeconómico*. Obtenido de <http://mind-marketing.com/wp-content/uploads/2015/02/Reporte-Econom%C3%ADa-Ecuador-enero-2015.pdf>
- Ministerio de Industria, Energía y Turismo. (2013). *Turismo de Salud en España*. Obtenido de [http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo\\_salud\\_espana.pdf](http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo_salud_espana.pdf)
- Ministerio del Medio Ambiente. (2013). *Campaña Protege Ecuador, la responsabilidad es de todos*. Obtenido de <http://www.ambiente.gob.ec/campana-protege-ecuador-la-responsabilidad-es-de-todos/>
- Ministerio de Salud Pública. (s.f.). *Permiso de funcionamiento para locales establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario*. Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>
- Ministerio de Turismo . (2012). *Ministerios unen esfuerzos en favor del Adulto Mayor*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/ministerios-unen-esfuerzos-en-favor-del-adulto-mayor/>
- Ministerio de Turismo. (2002). *LEY DE TURISMO*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/LEY-DE-TURISMO.pdf>
- Ministerio de Turismo. (08 de 2009). *Plan Integral de Marketing Turístico de Ecuador*. Obtenido de [http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PIMTE\\_2014.pdf](http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PIMTE_2014.pdf)
- Ministerio de Turismo. (25 de 09 de 2014). *Campaña All You Need Is Ecuador marcó un hito sin precedentes en el registro histórico del turismo*. Obtenido

de <http://www.turismo.gob.ec/campana-all-you-need-is-ecuador-marco-un-hito-sin-precedentes-en-el-registro-historico-del-turismo/>

Ministerio de Turismo. (2014). *Principales Indicadores de Turismo - Diciembre 2014*. Obtenido de [http://www.optur.org/estadisticas/Diciembre\\_boletin\\_2014.pdf](http://www.optur.org/estadisticas/Diciembre_boletin_2014.pdf)

Ministerio de Turismo. (2015). *Ingreso de divisas por turismo*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/ingreso-de-divisas-por-turismo-crecio-en-un-21-hasta-septiembre-del-2014/>

Ministerio de Turismo. (2015). *Reglamento de Alojamiento Turístico*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/RO.-465-Reglamento-de-Alojamiento-Tur%C3%ADstico-con-anexos.pdf>

Ministerio de Turismo. (s.f.). *Ministerio de Turismo*. Obtenido de <http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/31-registro-de-establecimientos-turisticos/110-registro-de-alojamiento-alimentos-y-bebidas>

Morales, M. (2006). El desarrollo local sostenible. *Economía y Desarrollo*.

Nieves, F. (2006). *Metodología de una investigación para una tesis*. México: Hitek.

Organización Mundial de la Salud. (2015). *Envejecimiento y ciclo de vida*. Obtenido de [http://www.who.int/ageing/events/idop\\_rationale/es/](http://www.who.int/ageing/events/idop_rationale/es/)

Peláez, M., & Martínez, I. (2002). Promover un estilo de vida para las personas adultas mayores. *Guía regional para la promoción de la actividad turística*.

Perez, A. d., Méndez, R., & Sandoval, F. (2007). *Investigación, Fundamentos y Metodología (Primera Edición)*. México: Pearson Education.

Perlado, F. (1995). *Teoría y práctica de la geriatría*. España: Ediciones Diaz de Santos S.A.

Posso, D. (2006). ¿Cómo se mide el riesgo país? *Revista Judicial derechoecuador.com*.

Quesada, R. (2007). *EUNED*. Obtenido de Elementos de Turismo: <https://books.google.com.ec/books?id=z8SgCXUIsGUC&pg=PA101&dq=tipos+de+turismo&hl=es&sa=X&ei=n5RwVZzzIuTksASV1YAAQ&ved=0CBsQ6AEwAA#v=onepage&q=tipos%20de%20turismo&f=false>

Quintero, J. L. (2014). ESTUDIO DE LA SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA DEL TURISMO EN EL CANTÓN PLAYAS. PROVINCIA DEL GUAYAS, ECUADOR. *Revista Científica ECOCIENCIA*.

- Real Academia Española (2014). *Diccionario de la Real Academia Española*. 23 edición. Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/?val=geriatria>
- Reyes, G. (2009). Teorías de desarrollo económico y social: Articulación con el planteamiento de desarrollo humano. *Tendencias*.
- Salud y Vida Adultos Mayores (2004). *Ocio y recreación en el Adulto Mayor*. Obtenido de <http://www.sld.cu/saludvida/adultomayor/temas.php?idv=5942>
- Sancho, A. (1998). *Introducción al Turismo*. Obtenido de <http://dspace.universia.net/bitstream/2024/1043/1/INTRODUCCION+AL+T%20URISMO>
- Secretaría Nacional de la Administración Pública. (s.f.). *Trámites Ciudadanos / Playas*. Obtenido de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=209>
- SENPLADES (2012). *Transformación de la matriz productiva*. Obtenido de [http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)
- SENPLADES (2013). *PLAN DEL BUEN VIVIR NACIONAL 2013-2017*. Obtenido de <http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>
- Tarazona, M. (2014). *Grandes expectativas del adulto mayor*. Obtenido de [http://grandesexpectativasadultomayordehoy.blogspot.com/2014\\_04\\_01\\_archive.html](http://grandesexpectativasadultomayordehoy.blogspot.com/2014_04_01_archive.html)
- Touchmark Health & Fitness (2015). Obtenido de <http://www.touchmarkvancouver.com/>

## ANEXOS #1



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE TURISMO Y HOTELERÍA**

Encuesta para conocer el nivel de aceptación de un resort para Adultos Mayores en el cantón Gral. Villamil Playas

Sexo: Masculino  Femenino  Edad:

Lugar de procedencia: \_\_\_\_\_

1. ¿Con qué frecuencia viaja?

Una vez al mes   
Una vez cada trimestre   
Una vez cada semestre   
Una vez al año

2. Generalmente usted suele viajar

Solo   
En Pareja   
Familiar   
Amigos

3. ¿Qué medios usted utiliza para obtener información de servicios turísticos?

Internet  Agencias de Viajes  Empresas turísticas   
Referidos/familiares

4. ¿Usted suele acudir a centros recreacionales o turísticos?

SI  NO

5. ¿Le gustaría que exista un resort para adultos mayores con servicios como: alojamiento, alimentación completa, actividades de recreación y masaje terapéutico en el cantón Playas?

SI  NO

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de dos días una noche con los servicios antes nombrados?

RANGOS: \$50-\$65  \$66-\$80  \$81-\$95

7. ¿Qué actividades le gustaría realizar?

Yoga en la playa	<input type="checkbox"/>	Aeróbicos acuáticos	<input type="checkbox"/>
Bailoterapia	<input type="checkbox"/>	Caminatas	<input type="checkbox"/>
Spa	<input type="checkbox"/>	Otros: _____	

8. ¿Cuál es el medio de comunicación que más capta su atención para la difusión de publicidad?

Televisión	<input type="checkbox"/>
Prensa escrita	<input type="checkbox"/>
Radio	<input type="checkbox"/>
Volantes	<input type="checkbox"/>
Redes Sociales	<input type="checkbox"/>

9. ¿Recibe usted jubilación?

SI  NO

Seleccione el rango que recibe mensualmente

RANGOS: \$ 150-500  \$501-850  \$851-1200   
Más de \$1200

## ANEXOS #2

Tabla 22  
Inversión Inicial

### ACTIVO CORRIENTE

CUENTAS	DETALLE	Cant.	P.UNI	P.TOTAL
CAJA - BANCOS			\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
				<b>\$ 20.000,00</b>

SUMINISTROS DE OFICINA	Resmas de papel	6	\$ 3,00	\$ 9,00
	Caja de Boligrafos	4	\$ 2,00	\$ 6,00
	Perforadoras	3	\$ 2,20	\$ 5,20
	<b>SUBTOTAL DE SUMINISTRO DE OFICINA</b>			<b>\$ 20,20</b>

MENAJE DE HABITACION	Juegos sabanas	100	\$ 10,00	\$ 1.000,00
	Edredón	60	\$ 22,00	\$ 1.320,00
	Almohadas	200	\$ 4,00	\$ 800,00
	Toallas de mano	100	\$ 2,20	\$ 220,00
	Toalla grandes	100	\$ 4,00	\$ 400,00
	<b>SUBTOTAL DE MENAJE DE HABITACION</b>			<b>\$ 3.740,00</b>

MENAJE DE COCINA	Juegos de ollas grandes	3	\$ 170,00	\$ 510,00
	Olla arrocera de 16 lb	2	\$ 450,00	\$ 900,00
	Sartén de teflón	6	\$ 45,00	\$ 270,00
	Cucharas	200	\$ 1,20	\$ 240,00
	Tenedores	200	\$ 2,40	\$ 480,00
	Cuchillos de mesa	200	\$ 2,60	\$ 520,00
	Plato bajo u hondo	200	\$ 3,25	\$ 650,00
	Plato tendido	200	\$ 3,05	\$ 610,00
	Plato soperero	200	\$ 1,50	\$ 300,00
	Vasos	200	\$ 0,60	\$ 120,00
	Cucharetas de acero inoxidable	20	\$ 8,00	\$ 160,00
	Cuchillos	12	\$ 9,00	\$ 108,00
	<b>SUBTOTAL DE MENAJE DE COCINA</b>			<b>\$ 4.868,00</b>

### ACTIVOS DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO (ACTIVOS FIJOS)

TERRENO	Terreno 6943 m2	6943	\$ 57,00	\$ 395.751,00
	<b>SUBTOTAL DE TERRENO</b>			<b>\$ 395.751,00</b>

INFRAESTRUCTURA (EDIFICACION)	Construcción de áreas	1	\$ 360.000,00	\$ 360.000,00
	Piscinas	2	\$ 12.000,00	\$ 24.000,00
	<b>SUBTOTAL DE INFRAESTRUCTURA (EDIFICACIONES)</b>			<b>\$ 384.000,00</b>

EQUIPOS DE OFICINA	Teléfonos	60	\$ 21,00	\$ 1.260,00
	Escritorios	2	\$ 200,00	\$ 400,00
	Archivadores de 4 gavetas	2	\$ 70,00	\$ 140,00
	Mostrador de recepción	1	\$ 150,00	\$ 150,00
	<b>SUBTOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 1.950,00</b>

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>HABITACIONES</b>			<b>\$ 6.775,00</b>
	Base de cama de tres plazas	5	\$ 60,00	\$ 300,00
	Base de cama de dos plazas y media	40	\$ 45,00	\$ 1.800,00
	Base de cama de dos plazas	5	\$ 35,00	\$ 175,00
	Veladores de madera	100	\$ 25,00	\$ 2.500,00
	Lámpara	100	\$ 12,00	\$ 1.200,00
	Silla habitación (madera)	100	\$ 8,00	\$ 800,00
	<b>RECEPCION</b>			<b>\$ 1.220,00</b>
	Juego de muebles (lobby)	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
	Botiquin de Primeros Auxilios	4	\$ 5,00	\$ 20,00
	<b>RESTAURANTE</b>			<b>\$ 9.300,00</b>
	Mesas de restaurante	30	\$ 150,00	\$ 4.500,00
	Sillas de restaurante	120	\$ 40,00	\$ 4.800,00
	<b>SALA DE MASAJES</b>			<b>\$ 550,00</b>
	Camas de masaje	5	\$ 110,00	\$ 550,00
	<b>ADMINISTRACION</b>			<b>\$ 467,60</b>
	Silla presidencial	2	\$ 150,00	\$ 300,00
	Sillas de espera	4	\$ 41,90	\$ 167,60
	<b>OTROS</b>			<b>\$ 3.300,00</b>
	Sillas Playeras	60	\$ 45,00	\$ 2.700,00
Parasoles	30	\$ 20,00	\$ 600,00	
<b>SUBTOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 21.612,60</b>	

<b>EQUIPOS ELECTRONICOS</b>	Televisor LG 32LB580B Smart Led	55	\$ 530,00	\$ 29.150,00
	Mini componente LG M4350 Bass Blast Multi	1	\$ 213,00	\$ 213,00
	<b>SUBTOTAL DE EQUIPOS ELECTRONICOS</b>			<b>\$ 29.363,00</b>

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	Computadora Lenovo G40-30	5	\$ 426,00	\$ 2.130,00
	Impresora	1	\$ 50,00	\$ 50,00
	<b>SUBTOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			<b>\$ 2.180,00</b>

<b>EQUIPOS DE PRODUCCION</b>	<b>HABITACIONES</b>			<b>\$ 45.790,00</b>
	Aires acondicionados split wall LG Inverter	60	\$ 644,00	\$ 38.640,00
	Colchón de tres plazas	5	\$ 200,00	\$ 1.000,00
	Colchón de dos plazas	40	\$ 95,00	\$ 3.800,00
	Colchón de dos plazas y media	5	\$ 160,00	\$ 800,00
	Mini bar Electrolux	5	\$ 170,00	\$ 850,00
	Kit de Cámaras de seguridad	2	\$ 350,00	\$ 700,00
	<b>GIMNASIO</b>			<b>\$ 8.340,00</b>
	Caminadoras	6	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
	Bicicleta Recumbent Nitro	4	\$ 420,00	\$ 1.680,00
	Colchonetas para yoga	30	\$ 12,00	\$ 360,00
	Gym Ball	30	\$ 10,00	\$ 300,00
	<b>COCINA</b>			<b>\$ 25.514,00</b>
	Cocina Industrial	2	\$ 5.000,00	\$ 10.000,00
	Extractor de olores	3	\$ 750,00	\$ 2.250,00
	Refrigeradora	2	\$ 4.100,00	\$ 8.200,00
	Licadoras	3	\$ 1.500,00	\$ 4.500,00
	Cafetera Profesional	1	\$ 224,00	\$ 224,00
	Microondas	2	\$ 170,00	\$ 340,00
	<b>SUBTOTAL DE EQUIPOS DE PRODUCCION</b>			<b>\$ 79.644,00</b>

<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>	Consultoria técnica	1	\$ 350,00	\$ 350,00
	Tasas y permisos	1	\$ 380,00	\$ 380,00
	<b>SUBTOTAL DE GASTOS DE CONSTITUCION</b>			<b>\$ 730,00</b>

<b>TOTAL</b>				<b>\$ 943.858,80</b>
--------------	--	--	--	----------------------

Elaborado por: Las Autoras

## ANEXOS #3

Tabla 23  
Amortización Mensual

PERÍODO	SALDO INICIAL CAPITAL	PAGO CAPITAL	PAGO INTERÉS	CUOTA MENSUAL	SALDO PRINCIPAL
1	\$ 566.315,28	\$ 7.313,23	\$ 4.719,29	\$ 12.032,53	\$ 559.002,05
2	\$ 559.002,05	\$ 7.374,18	\$ 4.658,35	\$ 12.032,53	\$ 551.627,87
3	\$ 551.627,87	\$ 7.435,63	\$ 4.596,90	\$ 12.032,53	\$ 544.192,25
4	\$ 544.192,25	\$ 7.497,59	\$ 4.534,94	\$ 12.032,53	\$ 536.694,65
5	\$ 536.694,65	\$ 7.560,07	\$ 4.472,46	\$ 12.032,53	\$ 529.134,58
6	\$ 529.134,58	\$ 7.623,07	\$ 4.409,45	\$ 12.032,53	\$ 521.511,51
7	\$ 521.511,51	\$ 7.686,60	\$ 4.345,93	\$ 12.032,53	\$ 513.824,92
8	\$ 513.824,92	\$ 7.750,65	\$ 4.281,87	\$ 12.032,53	\$ 506.074,26
9	\$ 506.074,26	\$ 7.815,24	\$ 4.217,29	\$ 12.032,53	\$ 498.259,02
10	\$ 498.259,02	\$ 7.880,37	\$ 4.152,16	\$ 12.032,53	\$ 490.378,66
11	\$ 490.378,66	\$ 7.946,04	\$ 4.086,49	\$ 12.032,53	\$ 482.432,62
12	\$ 482.432,62	\$ 8.012,25	\$ 4.020,27	\$ 12.032,53	\$ 474.420,36
13	\$ 474.420,36	\$ 8.079,02	\$ 3.953,50	\$ 12.032,53	\$ 466.341,34
14	\$ 466.341,34	\$ 8.146,35	\$ 3.886,18	\$ 12.032,53	\$ 458.194,99
15	\$ 458.194,99	\$ 8.214,23	\$ 3.818,29	\$ 12.032,53	\$ 449.980,76
16	\$ 449.980,76	\$ 8.282,69	\$ 3.749,84	\$ 12.032,53	\$ 441.698,07
17	\$ 441.698,07	\$ 8.351,71	\$ 3.680,82	\$ 12.032,53	\$ 433.346,36
18	\$ 433.346,36	\$ 8.421,31	\$ 3.611,22	\$ 12.032,53	\$ 424.925,06
19	\$ 424.925,06	\$ 8.491,48	\$ 3.541,04	\$ 12.032,53	\$ 416.433,57
20	\$ 416.433,57	\$ 8.562,25	\$ 3.470,28	\$ 12.032,53	\$ 407.871,33
21	\$ 407.871,33	\$ 8.633,60	\$ 3.398,93	\$ 12.032,53	\$ 399.237,73
22	\$ 399.237,73	\$ 8.705,55	\$ 3.326,98	\$ 12.032,53	\$ 390.532,18
23	\$ 390.532,18	\$ 8.778,09	\$ 3.254,43	\$ 12.032,53	\$ 381.754,09
24	\$ 381.754,09	\$ 8.851,24	\$ 3.181,28	\$ 12.032,53	\$ 372.902,85
25	\$ 372.902,85	\$ 8.925,00	\$ 3.107,52	\$ 12.032,53	\$ 363.977,85
26	\$ 363.977,85	\$ 8.999,38	\$ 3.033,15	\$ 12.032,53	\$ 354.978,47
27	\$ 354.978,47	\$ 9.074,37	\$ 2.958,15	\$ 12.032,53	\$ 345.904,10
28	\$ 345.904,10	\$ 9.149,99	\$ 2.882,53	\$ 12.032,53	\$ 336.754,11
29	\$ 336.754,11	\$ 9.226,24	\$ 2.806,28	\$ 12.032,53	\$ 327.527,86
30	\$ 327.527,86	\$ 9.303,13	\$ 2.729,40	\$ 12.032,53	\$ 318.224,74
31	\$ 318.224,74	\$ 9.380,65	\$ 2.651,87	\$ 12.032,53	\$ 308.844,08
32	\$ 308.844,08	\$ 9.458,83	\$ 2.573,70	\$ 12.032,53	\$ 299.385,26
33	\$ 299.385,26	\$ 9.537,65	\$ 2.494,88	\$ 12.032,53	\$ 289.847,61
34	\$ 289.847,61	\$ 9.617,13	\$ 2.415,40	\$ 12.032,53	\$ 280.230,48
35	\$ 280.230,48	\$ 9.697,27	\$ 2.335,25	\$ 12.032,53	\$ 270.533,21
36	\$ 270.533,21	\$ 9.778,08	\$ 2.254,44	\$ 12.032,53	\$ 260.755,13
37	\$ 260.755,13	\$ 9.859,57	\$ 2.172,96	\$ 12.032,53	\$ 250.895,56
38	\$ 250.895,56	\$ 9.941,73	\$ 2.090,80	\$ 12.032,53	\$ 240.953,83
39	\$ 240.953,83	\$ 10.024,58	\$ 2.007,95	\$ 12.032,53	\$ 230.929,25
40	\$ 230.929,25	\$ 10.108,12	\$ 1.924,41	\$ 12.032,53	\$ 220.821,14

41	\$	220.821,14	\$	10.192,35	\$	1.840,18	\$	12.032,53	\$	210.628,79
42	\$	210.628,79	\$	10.277,29	\$	1.755,24	\$	12.032,53	\$	200.351,50
43	\$	200.351,50	\$	10.362,93	\$	1.669,60	\$	12.032,53	\$	189.988,57
44	\$	189.988,57	\$	10.449,29	\$	1.583,24	\$	12.032,53	\$	179.539,28
45	\$	179.539,28	\$	10.536,37	\$	1.496,16	\$	12.032,53	\$	169.002,92
46	\$	169.002,92	\$	10.624,17	\$	1.408,36	\$	12.032,53	\$	158.378,75
47	\$	158.378,75	\$	10.712,70	\$	1.319,82	\$	12.032,53	\$	147.666,04
48	\$	147.666,04	\$	10.801,98	\$	1.230,55	\$	12.032,53	\$	136.864,07
49	\$	136.864,07	\$	10.891,99	\$	1.140,53	\$	12.032,53	\$	125.972,08
50	\$	125.972,08	\$	10.982,76	\$	1.049,77	\$	12.032,53	\$	114.989,32
51	\$	114.989,32	\$	11.074,28	\$	958,24	\$	12.032,53	\$	103.915,04
52	\$	103.915,04	\$	11.166,57	\$	865,96	\$	12.032,53	\$	92.748,47
53	\$	92.748,47	\$	11.259,62	\$	772,90	\$	12.032,53	\$	81.488,85
54	\$	81.488,85	\$	11.353,45	\$	679,07	\$	12.032,53	\$	70.135,39
55	\$	70.135,39	\$	11.448,06	\$	584,46	\$	12.032,53	\$	58.687,33
56	\$	58.687,33	\$	11.543,46	\$	489,06	\$	12.032,53	\$	47.143,87
57	\$	47.143,87	\$	11.639,66	\$	392,87	\$	12.032,53	\$	35.504,20
58	\$	35.504,20	\$	11.736,66	\$	295,87	\$	12.032,53	\$	23.767,55
59	\$	23.767,55	\$	11.834,46	\$	198,06	\$	12.032,53	\$	11.933,08
60	\$	11.933,08	\$	11.933,08	\$	99,44	\$	12.032,53	\$	0,00
			\$	<b>566.315,28</b>	\$	<b>155.636,28</b>	\$	<b>721.951,56</b>		

Elaborado por: Las Autoras

## ANEXOS #4

Tabla 24  
Rol de Pagos año 1 (2016)

### ROL DE PAGOS

AÑO 1 (2016)

CARGO	CANT.	SUELDO MENSUAL	SUELDO BÁSICO ANUAL	DÉCIMO TERCERO	BONO ESCOLAR	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	COSTO TOTAL ANUAL	COSTO TOTAL MENSUAL
Gerente General	1	\$ 580,00	\$ 6.960,00	\$ 580,00	\$ 354,00	\$ 290,00	\$ -	\$ 845,64	\$ 9.029,64	\$ 752,47
Coordinador de Recursos Humanos	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 354,00	\$ 200,00	\$ -	\$ 583,20	\$ 6.337,20	\$ 528,10
Coordinador de Atención al Cliente	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 354,00	\$ 200,00	\$ -	\$ 583,20	\$ 6.337,20	\$ 528,10
Secretaria	1	\$ 380,00	\$ 4.560,00	\$ 380,00	\$ 354,00	\$ 190,00	\$ -	\$ 554,04	\$ 6.038,04	\$ 503,17
Encargado de capacitación	1	\$ 380,00	\$ 4.560,00	\$ 380,00	\$ 354,00	\$ 190,00	\$ -	\$ 554,04	\$ 6.038,04	\$ 503,17
Jefe de seguridad	1	\$ 370,00	\$ 4.440,00	\$ 370,00	\$ 354,00	\$ 185,00	\$ -	\$ 539,46	\$ 5.888,46	\$ 490,71
Guardia	2	\$ 369,43	\$ 8.866,43	\$ 738,87	\$ 708,00	\$ 369,43	\$ -	\$ 1.077,27	\$ 11.760,00	\$ 980,00
Coordinador de A&B (Chef ejecutivo)	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 354,00	\$ 200,00	\$ -	\$ 583,20	\$ 6.337,20	\$ 528,10
Coordinador de Ama de llaves	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 354,00	\$ 200,00	\$ -	\$ 583,20	\$ 6.337,20	\$ 528,10
Coordinador de actividades	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 354,00	\$ 200,00	\$ -	\$ 583,20	\$ 6.337,20	\$ 528,10
Recepcionista	2	\$ 380,00	\$ 9.120,00	\$ 760,00	\$ 708,00	\$ 380,00	\$ -	\$ 1.108,08	\$ 12.076,08	\$ 1.006,34
Botones	2	\$ 369,43	\$ 8.866,43	\$ 738,87	\$ 708,00	\$ 369,43	\$ -	\$ 1.077,27	\$ 11.760,00	\$ 980,00
Jefe de cocina	2	\$ 460,00	\$ 11.040,00	\$ 920,00	\$ 708,00	\$ 460,00	\$ -	\$ 1.341,36	\$ 14.469,36	\$ 1.205,78
Sous chef	2	\$ 400,00	\$ 9.600,00	\$ 800,00	\$ 708,00	\$ 400,00	\$ -	\$ 1.166,40	\$ 12.674,40	\$ 1.056,20
Bartender	2	\$ 380,00	\$ 9.120,00	\$ 760,00	\$ 708,00	\$ 380,00	\$ -	\$ 1.108,08	\$ 12.076,08	\$ 1.006,34
Meseros	4	\$ 360,00	\$ 17.280,00	\$ 1.440,00	\$ 1.416,00	\$ 720,00	\$ -	\$ 2.099,52	\$ 22.955,52	\$ 1.912,96
Camareras	2	\$ 360,00	\$ 8.640,00	\$ 720,00	\$ 708,00	\$ 360,00	\$ -	\$ 1.049,76	\$ 11.477,76	\$ 956,48
Masajistas	3	\$ 360,00	\$ 12.960,00	\$ 1.080,00	\$ 1.062,00	\$ 540,00	\$ -	\$ 1.574,64	\$ 17.216,64	\$ 1.434,72
Grupo de animación	4	\$ 400,00	\$ 19.200,00	\$ 1.600,00	\$ 1.416,00	\$ 800,00	\$ -	\$ 2.332,80	\$ 25.348,80	\$ 2.112,40
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>\$ 7.548,87</b>	<b>\$ 159.212,85</b>	<b>\$ 13.267,74</b>	<b>\$ 12.036,00</b>	<b>\$ 6.633,87</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 19.344,36</b>	<b>\$ 210.494,82</b>	<b>\$ 17.541,23</b>

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 25  
Rol de Pagos año 2(2017)

**AÑO 2 (2017)**

CARGO	CANT.	SUELDO MENSUAL	SUELDO BÁSICO ANUAL	DÉCIMO TERCERO	BONO ESCOLAR	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	COSTO TOTAL ANUAL	COSTO TOTAL MENSUAL
Gerente General	1	\$ 605,29	\$ 7.263,46	\$ 605,29	\$ 368,55	\$ 302,64	\$ 605,29	\$ 882,51	\$ 10.027,74	\$ 835,64
Coordinador de Recursos Humanos	1	\$ 417,44	\$ 5.009,28	\$ 417,44	\$ 368,55	\$ 208,72	\$ 417,44	\$ 608,63	\$ 7.030,06	\$ 585,84
Coordinador de Atención al Cliente	1	\$ 417,44	\$ 5.009,28	\$ 417,44	\$ 368,55	\$ 208,72	\$ 417,44	\$ 608,63	\$ 7.030,06	\$ 585,84
Secretaria	1	\$ 396,57	\$ 4.758,82	\$ 396,57	\$ 368,55	\$ 198,28	\$ 396,57	\$ 578,20	\$ 6.696,98	\$ 558,08
Encargado de capacitación	1	\$ 396,57	\$ 4.758,82	\$ 396,57	\$ 368,55	\$ 198,28	\$ 396,57	\$ 578,20	\$ 6.696,98	\$ 558,08
Jefe de seguridad	1	\$ 386,13	\$ 4.633,58	\$ 386,13	\$ 368,55	\$ 193,07	\$ 386,13	\$ 562,98	\$ 6.530,44	\$ 544,20
Guardia	2	\$ 385,54	\$ 9.253,00	\$ 771,08	\$ 737,10	\$ 385,54	\$ 771,08	\$ 1.124,24	\$ 13.042,05	\$ 1.086,84
Coordinador de A&B (Chef ejecutivo)	1	\$ 417,44	\$ 5.009,28	\$ 417,44	\$ 368,55	\$ 208,72	\$ 417,44	\$ 608,63	\$ 7.030,06	\$ 585,84
Coordinador de Ama de llaves	1	\$ 417,44	\$ 5.009,28	\$ 417,44	\$ 368,55	\$ 208,72	\$ 417,44	\$ 608,63	\$ 7.030,06	\$ 585,84
Coordinador de actividades	1	\$ 417,44	\$ 5.009,28	\$ 417,44	\$ 368,55	\$ 208,72	\$ 417,44	\$ 608,63	\$ 7.030,06	\$ 585,84
Recepcionista	2	\$ 396,57	\$ 9.517,63	\$ 793,14	\$ 737,10	\$ 396,57	\$ 793,14	\$ 1.156,39	\$ 13.393,96	\$ 1.116,16
Botones	2	\$ 385,54	\$ 9.253,00	\$ 771,08	\$ 737,10	\$ 385,54	\$ 771,08	\$ 1.124,24	\$ 13.042,05	\$ 1.086,84
Jefe de cocina	2	\$ 480,06	\$ 11.521,34	\$ 960,11	\$ 737,10	\$ 480,06	\$ 960,11	\$ 1.399,84	\$ 16.058,57	\$ 1.338,21
Sous chef	2	\$ 417,44	\$ 10.018,56	\$ 834,88	\$ 737,10	\$ 417,44	\$ 834,88	\$ 1.217,26	\$ 14.060,11	\$ 1.171,68
Bartender	2	\$ 396,57	\$ 9.517,63	\$ 793,14	\$ 737,10	\$ 396,57	\$ 793,14	\$ 1.156,39	\$ 13.393,96	\$ 1.116,16
Meseros	4	\$ 375,70	\$ 18.033,41	\$ 1.502,78	\$ 1.474,20	\$ 751,39	\$ 1.502,78	\$ 2.191,06	\$ 25.455,62	\$ 2.121,30
Camareras	2	\$ 375,70	\$ 9.016,70	\$ 751,39	\$ 737,10	\$ 375,70	\$ 751,39	\$ 1.095,53	\$ 12.727,81	\$ 1.060,65
Masajistas	3	\$ 375,70	\$ 13.525,06	\$ 1.127,09	\$ 1.105,65	\$ 563,54	\$ 1.127,09	\$ 1.643,29	\$ 19.091,72	\$ 1.590,98
Grupo de animación	4	\$ 417,44	\$ 20.037,12	\$ 1.669,76	\$ 1.474,20	\$ 834,88	\$ 1.669,76	\$ 2.434,51	\$ 28.120,23	\$ 2.343,35
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>\$ 7.878,00</b>	<b>\$ 166.154,53</b>	<b>\$ 13.846,21</b>	<b>\$ 12.530,68</b>	<b>\$ 6.923,11</b>	<b>\$ 13.846,21</b>	<b>\$ 20.187,78</b>	<b>\$ 233.488,51</b>	<b>\$ 19.457,38</b>

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 26  
Variación Anual de Rol de Pagos

**VARIACIÓN**

**4,36%**

CARGO	CANT.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	1	\$ 9.029,64	\$ 10.027,74	\$ 10.464,94	\$ 10.921,22	\$ 11.397,38
Coordinador de Recursos Humanos	1	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Coordinador de Atención al Cliente	1	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Secretaria	1	\$ 6.038,04	\$ 6.696,98	\$ 6.988,97	\$ 7.293,69	\$ 7.611,69
Encargado de capacitación	1	\$ 6.038,04	\$ 6.696,98	\$ 6.988,97	\$ 7.293,69	\$ 7.611,69
Jefe de seguridad	1	\$ 5.888,46	\$ 6.530,44	\$ 6.815,17	\$ 7.112,31	\$ 7.422,41
Guardia	2	\$ 11.760,00	\$ 13.042,05	\$ 13.610,68	\$ 14.204,11	\$ 14.823,41
Coordinador de A&B (Chef ejecutivo)	1	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Coordinador de Ama de llaves	1	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Coordinador de actividades	1	\$ 6.337,20	\$ 7.030,06	\$ 7.336,57	\$ 7.656,44	\$ 7.990,26
Recepcionista	2	\$ 12.076,08	\$ 13.393,96	\$ 13.977,94	\$ 14.587,38	\$ 15.223,39
Botones	2	\$ 11.760,00	\$ 13.042,05	\$ 13.610,68	\$ 14.204,11	\$ 14.823,41
Jefe de cocina	2	\$ 14.469,36	\$ 16.058,57	\$ 16.758,72	\$ 17.489,40	\$ 18.251,94
Sous chef	2	\$ 12.674,40	\$ 14.060,11	\$ 14.673,13	\$ 15.312,88	\$ 15.980,53
Bartender	2	\$ 12.076,08	\$ 13.393,96	\$ 13.977,94	\$ 14.587,38	\$ 15.223,39
Meseros	4	\$ 22.955,52	\$ 25.455,62	\$ 26.565,49	\$ 27.723,75	\$ 28.932,50
Camareras	2	\$ 11.477,76	\$ 12.727,81	\$ 13.282,74	\$ 13.861,87	\$ 14.466,25
Masajistas	3	\$ 17.216,64	\$ 19.091,72	\$ 19.924,12	\$ 20.792,81	\$ 21.699,38
Grupo de animación	4	\$ 25.348,80	\$ 28.120,23	\$ 29.346,27	\$ 30.625,77	\$ 31.961,05
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>210.494,82</b>	<b>233.488,51</b>	<b>243.668,61</b>	<b>254.292,56</b>	<b>265.379,72</b>

Elaborado por: Las Autoras

## ANEXOS #5

Tabla 27  
Proyección Mensual de Ingresos

### PROYECCIÓN MENSUAL DE INGRESOS

285

#### HABITACIONES

Rubros	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
% Ocupación promedio	40%	40%	45%	50%	60%	70%	70%	60%	60%	60%	60%	70%	57%
Cantidad (personas)*	1140	1140	1283	1425	1710	1995	1995	1710	1710	1710	1710	1995	19523
Precio Unitario (Consumo pp)	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
<b>Total de ingresos</b>	<b>\$ 68.400,00</b>	<b>\$ 68.400,00</b>	<b>\$ 76.950,00</b>	<b>\$ 85.500,00</b>	<b>\$ 102.600,00</b>	<b>\$ 119.700,00</b>	<b>\$ 119.700,00</b>	<b>\$ 102.600,00</b>	<b>\$ 102.600,00</b>	<b>\$ 102.600,00</b>	<b>\$ 102.600,00</b>	<b>\$ 119.700,00</b>	<b>\$ 1.171.350,00</b>

\*Basado en la Capacidad máxima (100% de ocupación) 2850 personas  
95 personas x 30 días

#### SPA

Rubros	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cantidad (personas)	46	46	51	57	68	80	80	68	68	68	68	80	781
Precio Unitario (Consumo prom x p)	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
<b>Total</b>	<b>\$ 684,00</b>	<b>\$ 684,00</b>	<b>\$ 769,50</b>	<b>\$ 855,00</b>	<b>\$ 1.026,00</b>	<b>\$ 1.197,00</b>	<b>\$ 1.197,00</b>	<b>\$ 1.026,00</b>	<b>\$ 1.026,00</b>	<b>\$ 1.026,00</b>	<b>\$ 1.026,00</b>	<b>\$ 1.197,00</b>	<b>\$ 11.713,50</b>

<b>TOTAL INGRESOS MENSUALE</b>	<b>\$ 69.084,00</b>	<b>\$ 69.084,00</b>	<b>\$ 77.719,50</b>	<b>\$ 86.355,00</b>	<b>\$ 103.626,00</b>	<b>\$ 120.897,00</b>	<b>\$ 120.897,00</b>	<b>\$ 103.626,00</b>	<b>\$ 103.626,00</b>	<b>\$ 103.626,00</b>	<b>\$ 103.626,00</b>	<b>\$ 120.897,00</b>	<b>\$ 1.183.063,50</b>
--------------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	------------------------

Elaborado por: Las Autoras

## ANEXOS #6

Tabla 28  
Presupuesto de Gastos Generales Mensuales

PRESUPUESTO DE GASTOS GENERALES															
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
<b>Gastos de Administración</b>			<b>\$ 11.601,70</b>	<b>\$ 10.641,70</b>	<b>\$ 128.660,43</b>										
Gerente General	1	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 752,47	\$ 9.029,64
Coordinador de Recursos Humanos	1	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 6.337,20
Coordinador de Atención al Cliente	1	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 6.337,20
Secretaría	1	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 6.038,04
Encargado de capacitación	1	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 503,17	\$ 6.038,04
Jefe de seguridad	1	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 490,71	\$ 5.888,46
Guardia	2	\$ 490,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 11.760,00
Servicios Básicos	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Uniformes	64	\$ 15,00	\$ 960,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 960,00
Gastos de capacitación personal	33	\$ 75,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 29.700,00
Suministros de Oficina	1	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 20,20	\$ 242,40
Depreciación de Edificios	1	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 17.280,00
Depreciación de Equipos de oficina	1	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 14,63	\$ 175,50
Depreciación de Muebles y enseres	1	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 162,09	\$ 1.945,13
Depreciación de Equipos electrónicos	1	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 734,08	\$ 8.808,90
Depreciación de Equipos de Computación	1	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 54,50	\$ 654,00
Depreciación de Equipo de producción	1	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 1.194,66	\$ 14.335,92
Amortización	1	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 60,83	\$ 730,00
<b>Gastos de Ventas</b>			<b>\$ 1.187,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.137,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 2.324,00</b>					
Publicidad	1	\$ 1.187,00	\$ 1.187,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.137,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.324,00
<b>Gastos Financieros</b>			<b>\$ 4.719,29</b>	<b>\$ 4.658,35</b>	<b>\$ 4.596,90</b>	<b>\$ 4.534,94</b>	<b>\$ 4.472,46</b>	<b>\$ 4.409,45</b>	<b>\$ 4.345,93</b>	<b>\$ 4.281,87</b>	<b>\$ 4.217,29</b>	<b>\$ 4.152,16</b>	<b>\$ 4.086,49</b>	<b>\$ 4.020,27</b>	<b>\$ 52.495,40</b>
Intereses			\$ 4.719,29	\$ 4.658,35	\$ 4.596,90	\$ 4.534,94	\$ 4.472,46	\$ 4.409,45	\$ 4.345,93	\$ 4.281,87	\$ 4.217,29	\$ 4.152,16	\$ 4.086,49	\$ 4.020,27	\$ 52.495,40
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 17.508,00</b>	<b>\$ 15.300,05</b>	<b>\$ 15.238,60</b>	<b>\$ 15.176,64</b>	<b>\$ 15.114,16</b>	<b>\$ 16.188,16</b>	<b>\$ 14.987,63</b>	<b>\$ 14.923,58</b>	<b>\$ 14.858,99</b>	<b>\$ 14.793,86</b>	<b>\$ 14.728,19</b>	<b>\$ 14.661,97</b>	<b>\$ 183.479,83</b>

Elaborado por: Las Autoras

# ANEXOS #7

Tabla 29  
Proyecciones de Costos Generales

## COSTOS OPERACIONALES

RUBRO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO MENSUAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
<b>Materia Prima</b>															
Agua de piscina	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Químicos piscina	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Mantenimiento areas verdes	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Energía electrica	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Insumos bar	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Insumos de restaurante	1	\$ 6.270,00	\$ 6.270,00	\$ 6.270,00	\$ 7.053,75	\$ 7.837,50	\$ 9.405,00	\$ 10.972,50	\$ 10.972,50	\$ 9.405,00	\$ 9.405,00	\$ 9.405,00	\$ 9.405,00	\$ 9.405,00	\$ 10.972,50
Insumos de spa	1	\$ 668,95	\$ 668,95	\$ 668,95	\$ 752,57	\$ 836,19	\$ 1.003,43	\$ 1.170,67	\$ 1.170,67	\$ 1.003,43	\$ 1.003,43	\$ 1.003,43	\$ 1.003,43	\$ 1.170,67	\$ 11.455,80
Amenities	1	\$ 1.675,80	\$ 1.675,80	\$ 1.675,80	\$ 1.885,28	\$ 2.094,75	\$ 2.513,70	\$ 2.932,65	\$ 2.932,65	\$ 2.513,70	\$ 2.513,70	\$ 2.513,70	\$ 2.513,70	\$ 2.513,70	\$ 28.698,08
Insumos de limpieza	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 5.400,00
Mantenimiento de equipos	1	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	\$ 400,00
Mantenimiento de habitación	1	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	\$ 400,00
<b>Mano de obra Directa</b>															
Coordinador de A&B (Chef ejecutivo)	1	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 6.337,20
Coordinador de Ama de llaves	1	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 6.337,20
Coordinador de actividades	1	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 528,10	\$ 6.337,20
Recepcionista	2	\$ 503,17	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 12.076,08
Botones	2	\$ 490,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 980,00	\$ 11.760,00
Jefe de cocina	2	\$ 602,89	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 1.205,78	\$ 14.469,36
Sous chef	2	\$ 528,10	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 1.056,20	\$ 12.674,40
Bartender	2	\$ 503,17	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 1.006,34	\$ 12.076,08
Meseros	4	\$ 478,24	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 1.912,96	\$ 22.955,52
Camareras	2	\$ 478,24	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 956,48	\$ 11.477,76
Masajistas	3	\$ 478,24	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 1.434,72	\$ 17.216,64
Grupo de animación	4	\$ 528,10	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 2.112,40	\$ 25.348,80
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 23.270,27</b>	<b>\$ 23.270,27</b>	<b>\$ 24.347,12</b>	<b>\$ 25.423,96</b>	<b>\$ 27.577,65</b>	<b>\$ 30.131,34</b>	<b>\$ 29.731,34</b>	<b>\$ 27.577,65</b>	<b>\$ 27.577,65</b>	<b>\$ 27.577,65</b>	<b>\$ 27.577,65</b>	<b>\$ 30.131,34</b>	<b>\$ 324.193,87</b>

Elaborado por: Las Autoras